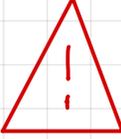



ZF - Bilanz ①

Vermögen (Aktiven)	Kapital (Passiven)
- Umlaufvermögen Verbrauchsmaterial etc.	- Fremdkapital Kredit, Darlehen etc.
- Anlagevermögen	- Eigenkapital

Momentaufnahme der Finanzen eines Unternehmens zu einem bestimmten Zeitpunkt.

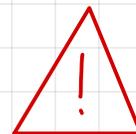
 Kapital und Vermögen müssen immer gleich sein.

ZF - Reichtum / Reinvermögen ②

- Reichtum besteht aus dem **Eigenkapital**.

$$\text{Eigenkapital} = \text{Vermögen (Aktiven)} - \text{Fremdkapital}$$

* Sofortigen Zugriff hat man nur auf **flüssige** bzw. **liquide Mittel**. (Vermögen)



Das Eigenkapital ist eine abstrakte, kein realerische Grösse. Man kann es also nicht ausgeben.

ZF - Erfolg ③

Das Jahres Ergebnis (Gewinn/Verlust)

wird durch die Gegenüberstellung des

Eigenkapital der Bilanz mit dem Eigenkapital der Schlussbilanz ermittelt.

Eigenkapital Schlussbilanz

- Eigenkapital Eröffnungsbilanz

= Ergebnis des Unternehmens

Wenn das Eigenkapital grösser wurde ist es ein Gewinn, kleiner ein Verlust.

ZF - Erfolgsrechnung ④

Ausgaben (Aufwände)

Wareneinkauf
Material
Personal
Energie
Zinsen etc
Gewinn

Einnahmen (Erträge)

Verkäufe (Umsatz)

(Verlust)

Die Bilanz + die Erfolgsrechnung bilden gemeinsam den Jahresabschluss.

Einnahmen (Erträge)

- Ausgaben (Aufwände)

= Gewinn / Verlust

Erfolgsrechnung in Kontenform

Gewinn wird auf der linken Seite aufgeschrieben

und Verlust auf der Rechten. Gesamtsumme

wird am Ende ausgeglichen.

Umsatz / Umsatz erlös / Verkauf

= Verkaufspreis \times Menge

Wareneinkauf / Warenaufwand

= Verkaufte Waren \times Einkaufspreis

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe:

1. Rohmaterialien, z.B. Holz, Metall

2. Nebenstoffe für Produkt z.B. Abfall, Leim

3. Für die Fertigung z.B. Schmieröl etc

ZF - Periodisches Ergebnis ⑤

Verbindlichkeiten:

Rechnungen von Lieferanten die noch nicht bezahlt sind.

Forderungen:

Von Kunden zu zahlend Rechnungen.

Rückstellungen:

Verbindlichkeiten ohne Rechnung.

Passivseite und zu Fremdkapital

Beispiele:

- Gerichtskosten
- Pensionszulagen
- Dienstleistungen
- Umstrukturierung

Rückstellungen werden im gleichen Jahr gebildet wie sie auch eintreten.

Wird sobald wie, der Zweck eintritt aufgelöst z.B. Prozess gewonnen.

LB-01

Bilanz: muss am schluss gleich sein

Aktiva	Passiva
<u>Umlaufvermögen</u> - Kasse / Konten - Forderungen LL - Vorräte <u>Anlagevermögen</u> - Immobilien - Mobilien - Maschinen etc	<u>Fremdkapital</u> - hypo - kredit - verbindlichkeiten LL - Rückstellungen <u>Eigenkapital</u>
200 Mio	= 200 Mio

Erfolgsrechnung (GuV)

- Betriebliche Erträge
- Aufwand
- = Bruttogewinn / Betriebsergebnis
- +/- Aus zinsen/Aktien
- = Ebit
- Steuern
- = Ergebnis nach Steuern
- +/- Reserven/Rücklagen
- = Bilanzgewinn / Nettogewinn

Englische Begriffe

- GuV = Profit/loss statement
- Umsatz = Sales
- Aufwand = Expenses
- Finanzergebnis = Interest
- Ergebnis = earnings
- Betriebsergebnis = Ebit
- Jahresergebnis = IFT
- Nettogewinn = Net profit/loss of the year

Kennzahlen

- Cashflow: mehr besser
- Gewinn/Verlust
+ Abschreibungen
+ Rückstellungen
= Cashflow
- Eigenkapitalquote: 30-60%
 $\frac{\text{Eigenkap}}{\text{Gesamtkap}} \times 100 =$
- Verschuldungsgrad: 40-30
 $\frac{\text{Fremdkap}}{\text{Gesamtkap}} \times 100 =$
- Liquid 1. (cashratio) = 100%
 $\frac{\text{Fremdkap}}{\text{KF verbindl.}} \times 100 =$
- Liquid 2 (quickratio): 120%
 $\frac{\text{liquide Mittel + Forderungen}}{\text{KF verbindlichkeiten}} \times 100 =$
- Eigenkapitalrentabilität (ROE) = 85%
 $\frac{\text{Gewinn}}{\text{Eigenkap}} \times 100 =$
- Gesamtkapitalrentabilität (ROI) = ~
 $\frac{\text{Gewinn}}{\text{Gesamtkap}} \times 100 =$
- Umsatzrentabilität = 1-3% ~
 $\frac{\text{Betriebsgewinn}}{\text{Umsatz}} \times 100 =$
- Liquid 3. (current ratio) = ~ 150%
 $\frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{KF verbindlichkeiten}} \times 100 =$

Selbstkosten:

- Verwaltung und Vertrieb
- = Variable + Fixkosten

Variable Kosten:

- Auslastungsbezogen
- ändern sofort
- Z.B. Rohstoffe ...

Fixkosten:

- Unabhängig von Auslastung
- jeden Monat gleich
- Z.B. Miete, Löhne, Zinsen ...

Fixkosten Degression:

Je mehr produziert wird,
desto klein Fixkosten p.S

Deckungsbeitrag:

Überschuss einnahmen
über var. Kosten.

Bei Profitcenter noch
Abzüglich personal

$$DB = \text{Umsatz} - \text{var. Kosten}$$

Profitcenter:

- Einnahme Pc - Kosten PF = AF DB

BAB - Betriebsabrechnungsbogen

Break-even-Point

- wie hoch Absatzmenge um
Gewinnzone zu erreichen

$$\frac{\text{Investkosten}}{(\text{Preis} - \text{var. Kosten})}$$

oder

$$\frac{\text{Investkosten}}{DB \text{ pro Einheit}}$$

Kostenstellen:

- Einkauf
- Produktion
- Marketing

Kostenarten:

- Löhne
- Miete
- Werbung

Kostenträger:

- Produkt
- Dienstleistung

Direkte / Einzelkosten:

- Direkt an Stelle oder Träger

Indirekte / Gemeinkosten:

- Nicht direkt zuordbar
- Kostenschlüssel

Mindestumsatz

(Breakeven-Umsatz)

Notwendigen Mindestumsatz

$$\text{Breakeven-Point} \times \text{Preis pro Stück} =$$

Amortisationsrechnung (Pay-Back-Methoden)

- Wie lange bis Invest drüssen.

Investkosten

$$\text{DB p.E} \times \text{Absatz pro X}$$

X = Monat, Jahr, etc

Return on Investment RIO

- Rentabilität des Investment

Rio in % =

$$\frac{\text{Gewinn}}{\text{Invest Kapital}} \times 100$$

Grenzen der Investrechnung:

- Unsicherheit wie sich Preise und var Kosten entwickeln.
- Ungenauer Verkaufserlös

Softfacts:

- Emotionales
 - Glauben
 - Gefühle
-

Opportunitätskosten:

Meist nicht exakt zu berechnen

Option 1: Machen

Option 2: Nicht Machen

Option 3: Anderes Machen