

Betriebswirtschaftliche Grundbegriffe (1)

Wirtschaftliche Daten und Fakten zu kennen, ihre Abhängigkeiten und ihr Zusammenwirken zu begreifen und das wirtschaftliche Verhalten daran auszurichten – das wird über den Fortbestand mittelständischer Unternehmen in der Zukunft entscheiden. Für eine kleine Reihe von drei Artikeln haben wir deshalb Begriffe ausgewählt, die in der täglichen Praxis auftauchen und oftmals zu Missverständnissen führen.

Gewinn – Betriebsergebnis – betriebswirtschaftliches Ergebnis

Der steuerliche Gewinn lässt sich als positiver Saldo zwischen den Erträgen des Betriebes und den steuerlich zulässigen Aufwendungen einer Periode bezeichnen. Um zum Betriebsergebnis zu kommen, müssen alle Positionen gestrichen werden (innerhalb der GuV-Rechnung auf der Aufwands- wie auf der Ertragsseite), die im betriebswirtschaftlichen Sinne keine Kosten bzw. Leistungserlöse darstellen, wie z. B. Spenden oder Erlöse aus Anlagenverkäufen. Zusätzlich werden durch Saldierungen mit den sog. privaten Nutzungsanteilen Aufwandspositionen wie z. B. Fahrzeugkosten auf ihre betriebswirtschaftlich richtige Höhe zurückgeführt. Es geht bei dieser Erfolgsgröße nämlich nicht darum, Grundlagen für die Besteuerung zu erarbeiten, sondern darum, die Wirtschaftlichkeit des betrieblichen Leistungsprozesses beurteilen zu können. Und um schließlich vom Betriebsergebnis zum betriebswirtschaftlichen Ergebnis zu kommen, müssen die kalkulatorischen Kosten berücksichtigt werden. Die kalkulatorischen Kosten kann man als Entgelt für erbrachte Leistungen (z. B. kalkulatorischer Unternehmerlohn) oder als Ersatz für entgangenen Nutzen (z. B. kalkulatorische Eigenkapitalzinsen) verstehen. Erst wenn ein Betrieb neben den buchhalterischen auch die kalkulatorischen Kosten erwirtschaftet, arbeitet er im betriebswirtschaftlichen Sinne rentabel.

Materialaufschlag – Handels- spanne – Rabattsatz

Im täglichen Geschehen praktiziert der handwerkliche Unternehmer in aller Regel eine Mischkalkulation. Die zu deckenden Kosten werden einerseits über Material- und Fremdleistungsaufschläge, andererseits über den Stundensatz verrechnet. Dabei ist ein Aufschlag mathematisch der Betrag, der auf den Nettoeinkaufspreis (nach Abzug aller Rabatte) aufgeschlagen wird. Im Handelsbereich steht ausschließlich der Handelswarenaufschlag zur Abdeckung der entstehenden Kosten für Einkauf, Vorratshaltung, Verkauf und Verwaltung zur Verfügung. Das Handelsgeschäft ist dann als rentabel anzusehen, wenn die Differenz zwischen Verkaufspreis und Einkaufspreis mindestens die Kosten des Handelsbereichs deckt. Für eine Rentabilitätskontrolle kann man den Handelswarenaufschlag oder die Handelsspanne heranziehen. Der prozentuale Aufschlag bezieht den Unterschiedsbetrag zwischen Einkauf und Verkauf auf den Wareneinsatz, die Handelsspanne bezieht diese Differenz auf den Handelserlös (Tafel 1).

Der im Handwerk vom Lieferanten gewährte Rabatt ist i. d. R. ein Mengenrabatt. Das heißt, dass der Einkäufer, bezogen auf den offiziellen Listenpreis, einen Nachlass erhält, der vom jeweiligen Jahresumsatz mit dem Lieferanten abhängt. Für die Ermittlung von Aufschlägen bzw. Spannen ist es daher wichtig, dass die Höhe der Rabat-

te bekannt und in ihrer mathematischen Auswirkung klar ist. Auf die Frage, welchen Aufschlag er durchschnittlich auf sein Material verrechnen kann, gab ein Elektro-unternehmer ca. 10 % an. Eine Nachrechnung des vergangenen Jahres erbrachte jedoch stark abweichende Zahlen:

Offizieller Listenpreis.....	100 DM
Rabattsatz.....	20 %
Einkaufspreis	80 DM
Verkaufspreis.....	110 DM
Aufschlag absolut.....	30 DM
Aufschlagsatz	38 %.

Skonto

Der Lieferantenkredit scheint auf den ersten Blick nichts zu kosten. Falls jedoch der Lieferant für eine schnellere Bezahlung Skonto gewährt und ein Unternehmer die Skontoziehung aus Unkenntnis oder wegen eigener Liquiditätsengpässe nicht ausnutzt, wird der Lieferantenkredit schnell zum teuersten Kredit. Seine Effektivverzinsung lässt sich ausrechnen.

$\text{Skontosatz (\%)} \times 360 \text{ Tage}$

$\text{Zahlungsfrist} - \text{Skontofrist}$

Ein Zahlenbeispiel macht diesen Zins und den möglichen Skontoertrag deutlich (Tafel 2). Das Beispiel zeigt, dass die Inanspruchnahme des Lieferantenkredits in diesem Falle ungünstiger wäre als das schnelle Bezahlen über den Kontokorrentkredit. Zudem kann der Lieferantenkredit bei Liquiditätsproblemen zu weiteren unerwünschten Abhängigkeiten führen. Diese können sich in der Einengung der freien Auswahl des Lieferanten ausdrücken oder in einer Verschlechterung der Konditionen, die wiederum die Rentabilität des Unternehmens sinken lassen.

Die Effektivverzinsung eines Lieferantenkredits hängt im Einzelfall vom Skontosatz, der Skontofrist und dem Nettzahlungsziel ab. Bei den in der Praxis am häufigsten vorkommenden Konditionen gilt aber generell, dass die Ausnutzung des angebotenen Skontos trotz der auflaufenden Bankzinsen für das Unternehmen günstiger ist.

A. Jürgensen

Tafel 1 Prozentualer Handelswarenaufschlag und Handelserlös

Der prozentuale Handelswarenaufschlag:

$$\frac{(\text{Handelserlöse} - \text{Handelswareneinsatz}) \times 100}{\text{Handelswareneinsatz}} = \%$$

Die prozentuale Handelsspanne:

$$\frac{(\text{Handelserlöse} - \text{Handelswareneinsatz}) \times 100}{\text{Handelserlöse}} = \%$$

Tafel 2 Berechnung Skontoertrag

Skontofrist	10	Tage
Skontosatz	3	%
Zahlungsfrist	60	Tage
Rechnungsbetrag	20.000	DM
Effektivzins des Lieferantenkredits	21,	6 %
Skontobetrag	600,00	DM
Abzüglich Zinskosten (19.400 DM für 50 Tage bei einem Kontokorrentzinssatz von z. B. 11 %)	296,39	DM
= Nettoertrag	303,61	DM