



BUSINESS 06

# Finanzprognose

Die Vorbereitungsphase eines Geschäftsplans.

[Kurs starten >](#)



Warsaw University  
of Technology



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



# Target



**BUSINESS**

**MODUL 6**

## Finanzprognosen

In diesem Modul lernen Sie, Ihre eigenen Finanzprognosen zu erstellen.

# Was Sie in diesem Modul lernen werden

- 1 Was Finanzprognosen sind.
- 2 Warum wir Finanzprognosen erstellen.
- 3 Wie man Finanzprognosen erstellt.



# Kapitel in diesem Modul

---

**1**

Was sind Finanzprognosen?

**2**

Warum nutzen wir Finanzprognosen?

**3**

Finanzplanung

**4**

Cashflow-Diagramm

**5**

Gewinn- und Verlustrechnung

**6**

Bilanz



**BUSINESS | MODUL 6 | KAPITEL 1**

# Was sind Finanzprognosen?

In diesem Kapitel werden Sie lernen, was Finanzprognosen sind und wie sie mit den Themen der anderen BUSINESS Module verbunden sind.



Investment	Investment Value at Year end
339 970	373 967
56 969	804 029
817	1 296 731
58	1 859 317
	2 499 808
	3 227 076
	4 050 935
	R 28 331

Investment	Investment Value at Year end
424 963	467 459
446 211	1 005 037
468 522	1 620 915
491 948	2 324 149
516 545	3 124 764
542 372	4 033 850
569 491	5 063 675
	R 35 414

# Was Sie lernen werden

---

- 1 | Wie ihre Finanzprognose mit ihrem Geschäftsplan verbunden ist.
- 2 | Finanzprognosen sind keine Vorhersagen.
- 3 | Wie Sie ihre eigenen Finanzprognosen erstellen.



# Finanzprognosen und Geschäftspläne

Finanzprognosen sind ein wichtiger Teil Ihres Geschäftsplans und beinhalten:

- Die finanziellen Projektionen des Projekts, d. h. die Finanzprognosen.
- Der geschriebene Teil mit Informationen über **Sie**, ihre **Unternehmensstruktur** und Ihr **Geschäftsumfeld** (die 3 Säulen). Es erklärt außerdem die Daten der Finanzprognose.

Der geschriebene Teil wird im Modul **BUSINESS 07 Geschäftsplan** näher behandelt.



# Finanzprognosen sind keine Vorhersagen

**Finanzprognosen sind die Übersetzung der verschiedenen Aspekte Ihres Projekts in Daten.**

Wie Sie in den vorangegangenen Phasen festgestellt haben, ist Ihr Projekt sehr vielschichtig: Lager, Ausrüstung, Rohmaterial, Versand, Löhne, Steuern...

**Ein Unternehmen hat täglich Hunderte von Möglichkeiten, Geld zu verdienen und auszugeben.**

Jede Entscheidung und jede tägliche Handlung hat eine finanzielle Auswirkung.

Wenn diese täglichen Einnahmen und Ausgaben nicht mit den richtigen Instrumenten verwaltet werden, kann die Situation schnell unüberschaubar werden. Ein Unternehmen, das die Kontrolle über sein Budget verliert, ist ein Unternehmen in Gefahr.

**Bei der Finanzprognose werden verschiedene Instrumente eingesetzt, um verschiedene wirtschaftliche und finanzielle Szenarien zu berücksichtigen.**

Wenn Sie beispielsweise verschiedene Entwicklungsstufen der Tätigkeit ins Auge fassen, kann es sinnvoll sein, mehrere Szenarien durchzuspielen, um die wirtschaftlichen und finanziellen Folgen der verschiedenen Strategien, die Ihnen vorschweben, zu überprüfen.

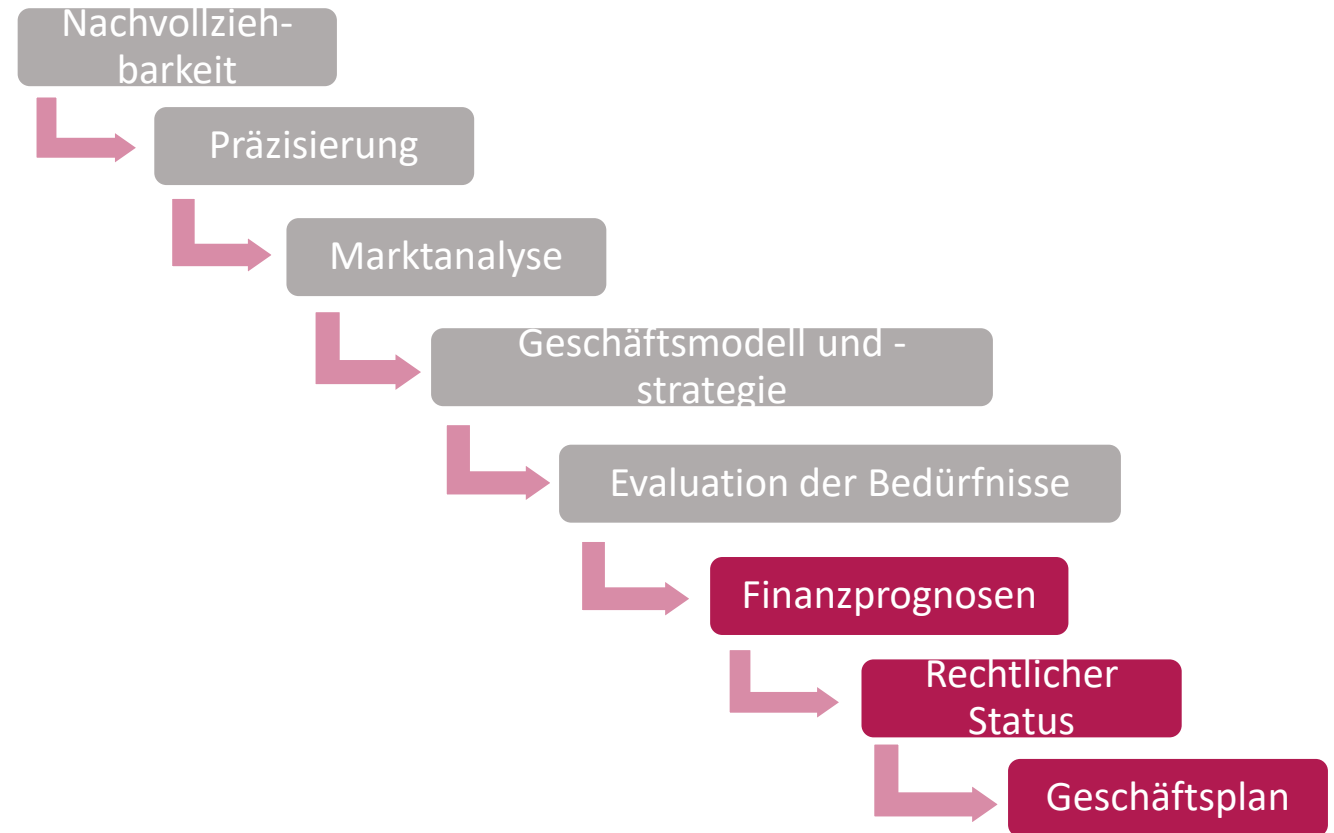


# Finanzprognosen innerhalb der acht Schritte

Finanzprognosen werden am Ende des Prozesses gleichzeitig mit der Wahl des rechtlichen Statuses und der Erstellung der detaillierten Projektpräsentation ausgearbeitet.

Während der Erstellung der Finanzprognose bewegen wir uns hin und her zwischen Geschäftsplan inklusive Finanzprognose und den anderen Schritten, um die Strategie anpassen zu können und alle Aspekte in Einklang miteinander zu halten.

Diese Schritte basieren lose auf einem Standardformat, welches Manager:innen hilft, das für sie beste Szenario zu berechnen, zu analysieren und zu vergleichen.



# Was Finanzprognosen beinhalten

---

Mehrere Hilfsmittel werden für die Berechnung beziehungsweise Präsentation genutzt:



Mehrere Tabellen werden sowohl für Berechnungen genutzt, als auch für die Justifikation der Resultate. Die Komplexität dieses Prozesses hängt von der Größe des Projekts ab.



Verschiedene Arten von Diagrammen, wie z.B. Kuchendiagramme, Balkendiagramme und Grafen, werden verwendet, um wichtige Daten hervorzuheben, das Verständnis bestimmter Aspekte zu erleichtern und mit der Einprägsamkeit zu helfen.

# Tabellen, die oft in Finanzprognosen vorkommen

Der **Finanzplan** vergleicht die **Investments**, die in Bezug auf den Geschäftsplan und die potentiellen **Geldquellen** entstanden sind.

In der **Gewinn- und Verlustrechnung** werden die **Ausgaben** vom potentiellen Umsatz abgezogen, um den potentiellen **Profit** zu berechnen. Bei der Prognose des **Cashflow-Diagramms** geht es darum, Bargeldbewegungen zu antizipieren, um die Bedingungen zur Vermeidung eines negativen Saldos und eines Liquiditätsengpasses zu ermitteln - eine der häufigsten Ursachen für das Scheitern von Unternehmensgründungen.

Die **Bilanzprognose** ist eine Projektion der **Aktiva, Passiva und des Eigenkapitals** zu einem zukünftigen Zeitpunkt. Sie wird verwendet, um die zukünftigen Aktiva und Passiva ("Schulden") zu schätzen.

Umsatz, Gewinn, Aktiva, Passiva und Eigenkapital sind Begriffe, die auf der nächsten Folie erläutert werden.



## Etwas Vokabular

---

<b>Umsatz</b>	Der Gesamtverkauf, den ein Unternehmen in einem bestimmten Zeitraum getätigt hat.
<b>Profit</b>	Der finanzielle Gewinn, den ein Unternehmen erzielt, wenn die Einnahmen die Kosten und Ausgaben übersteigen.
<b>Vermögens- werte</b>	Ein Wertgegenstand im Besitz eines Unternehmens.
<b>Verbind- lichkeiten</b>	Die gesetzlichen Schulden eines Unternehmens gegenüber Drittgläubigern.
<b>Eigenkapi- tal</b>	Stellt den Anteil der Aktionäre am Unternehmen dar.

Diese Begriffe werden in den nächsten Kapiteln genauer beschrieben.



# Wann brauchen wir Finanzprognosen?

---

## Für ein neues Unternehmen

Im Geschäftsplan, ganz am Ende des Prozesses, mehr oder weniger zur gleichen Zeit wie der schriftliche Teil.

Bei der Unternehmensgründung sammelt man Informationen und ordnet sie, um jede Hypothese, jede Entscheidung und Wahl zu bestätigen.

## Für die Übernahmen eines Unternehmens

Wenn Sie den Kauf eines Unternehmens planen, müssen Sie das kommerzielle und finanzielle Risiko abschätzen, das Sie eingehen werden. Sie erhalten Dokumente und Informationen aus der Vergangenheit und Gegenwart und überlegen sich für die Zukunft eine Strategie, die auf diesen Informationen und den von Ihnen selbst gesammelten Daten beruht.

Sie legen eine Entwicklung fest, die Ihren Zielen entspricht und prüfen anhand der Prognosen, ob sie realisierbar ist.

## Um ihr Unternehmen weiter zu entwickeln

Wenn Sie erwägen, Ihr Unternehmen zu entwickeln, um verschiedene Ziele zu erreichen. Zum Beispiel, wenn Sie den Umsatz steigern, neue Aktivitäten hinzufügen, die Struktur verändern, an einen besseren oder größeren Ort umziehen, Finanzpartner:innen gewinnen oder sich an eine veränderte Umwelt anpassen wollen. In all diesen Fällen müssen Sie Finanzprognosen erstellen. Dann sind Sie in der Lage, die Auswirkungen auf das Unternehmen zu messen.

**Sie brauchen Finanzprognosen auch jedes Mal, wenn es größere Veränderungen in mindestens einer der drei Säulen Ihres Unternehmens gibt oder geben wird.**

# Warum Dreijahresprognosen?

Typische Geschäftspläne nutzen Dreijahresprognosen.

Hierfür gibt es zwei Hauptgründe:

- Der Großteil an Bankrottfällen geschieht in den ersten drei Jahren.
- Drei Jahre sind genug Zeit, den Beginn und die Entwicklung des Unternehmens zu analysieren.

Für manche kleinere Unternehmen kann eine Einjahresprognose genug sein, da die darauffolgenden Jahre genauso wie das erste sein sollten.

Andererseits können manchmal Banken oder finanzielle Partner:innen Fünfjahrespläne anfordern, um eine bessere Perspektive auf z.B. die langfristige Möglichkeit, einen Kredit zurückzuzahlen, zu erhalten.



# Kapitelzusammenfassung

---

**1**

Die Finanzprognose ist Teil des Geschäftsplans.

---

**2**

Die Finanzprognose beinhaltet Tabellen und Diagramme.

---

**3**

Die Finanzprognose kann entweder vor der Gründung eines Unternehmens oder für dessen Entwicklung verwendet werden.

# Kapitel abgeschlossen!

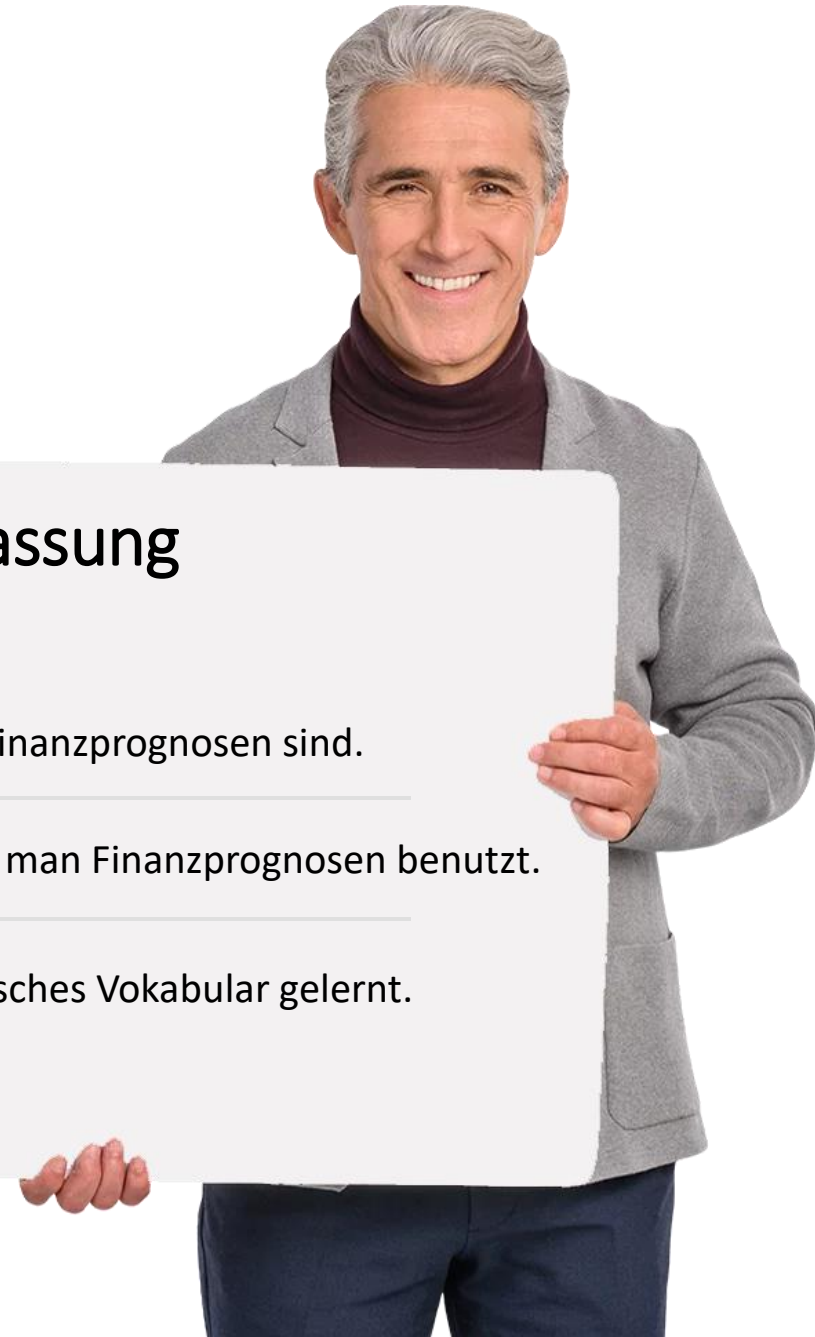
---

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben das Kapitel erfolgreich abgeschlossen!

## Zusammenfassung

---

- 1 Sie wissen, was Finanzprognosen sind.
- 2 Sie wissen, wann man Finanzprognosen benutzt.
- 3 Sie haben spezifisches Vokabular gelernt.





## Was kommt als Nächstes?

---

Nun können sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der untenstehenden Schaltflächen klicken.

[Wiederholen](#)[Weiter](#)



**BUSINESS**

**MODUL 6**

**KAPITEL 2**

# Warum Finanzprognosen?

In diesem Kapitel werden Sie lernen, warum Finanzprognosen für Sie und Ihre Partner:innen wichtig sind.

Investment	Investment Value at Year end
339 970	373 967
56 969	804 029
817	1 296 731
158	1 859 317
	2 499 808
	3 227 076
	4 050 935
	R 28 331

Investment	Investment Value at Year end
424 963	467 459
446 211	1 005 037
468 522	1 620 915
491 948	2 324 149
516 545	3 124 764
542 372	4 033 850
569 491	5 063 675
	R 35 414

# Was Sie lernen werden

- 1 Warum Finanzprognosen wichtig für Sie sind.
- 2 Warum Finanzprognosen wichtig für Ihre Partner:innen sind.
- 3 Warum Finanzprognosen wichtig für ihr Unternehmen sind.



# Für Sie

---

## Finanzprognosen helfen Ihnen:

- Die **Rentabilität des Projekts zu messen** und die Umstände zu ermitteln, in welchen Sie ein für ihre Bedürfnisse **genügendes persönliches Einkommen** haben.
- Das **finanzielle Risiko bzw. die Chance**, die das Projekt darstellt, zu ermitteln.
- Die **Arbeitszeit einzuschätzen**.
- **Ihre Ziele zu beziffern** und zu konkretisieren.
- Sich mit realistischen Zahlen, die auf genauen Informationen beruhen, **in Ihr Unternehmen hineinzudenken**. Diese Vorarbeit ermöglicht es ihnen, zum Kern der Sache vorzudringen.
- Zu wissen, **wie viel Ihres eigenen Geldes** Sie investieren sollten.
- **Ihre Partner:innen zu überzeugen**, dass Sie und Ihr Projekt seriös sind.





## Wussten Sie das?

Sie können sich Ihre Finanzprognosen von Expert:innen erstellen lassen, oder **dies selbst mit der Hilfe von Finanzberater:innen tun**. Letzteres ist eine Möglichkeit, Neues zu lernen.

## Für Ihre Partner:innen

---

### Finanzprognosen helfen ihnen:

- **Ihrer Bank darzulegen**, warum und **wie viel Geld Sie leihen müssen**, und wie Sie es zurückzahlen werden. Dies hilft der Bank bei der Entscheidung, ob sie Ihnen einen Kredit gewähren kann/will.
- Den lokalen oder regionalen Behörden **die Anzahl der Arbeitsplätze zu präsentieren**, die Sie schaffen wollen und so eine vollständige oder teilweise Befreiung von lokalen Steuern auszuhandeln oder andere Arten von Unterstützung zu erhalten.
- **Mit den Hauptlieferant:innen zu verhandeln**, z. B. über die Zahlungsbedingungen und die Lieferbedingungen.
- Ihren Partnern:innen zu helfen, **das Szenario**, das Sie aufgebaut haben, und ihre Daten **zu verstehen**.
- **Investor:innen anzulocken**.



# Für ihr zukünftiges Unternehmen

---

- Eine Finanzprognose ist ein **nützliches Werkzeug**, das Ihrem Unternehmen eine bessere Chance gibt, die ersten drei Jahre nach Gründung zu überleben und sich zu entwickeln.
- Eine Finanzprognose ist ein **Plan**, der es Ihnen ermöglicht, die Entwicklung von Schlüsselparametern, Zahlen und Daten wie Umsatz, Ausgaben, Gewinn usw. zu verfolgen.
- Es ist sehr wichtig, die Prognosen regelmäßig zu aktualisieren, um die **Unterschiede zwischen Ihren ursprünglichen Prognosen und der Realität** zu bewerten.
- Sie können dann ein neues Szenario mit den aktualisierten Daten erstellen und Ihre Strategie anpassen.
- Indem Sie Ihre Finanzprognosen regelmäßig aktualisieren, geben Sie sich die Möglichkeit, mögliche finanzielle Probleme vorherzusehen und entsprechend zu handeln.



# Kapitelzusammenfassung

---

- 1** Finanzprognosen sind ein Werkzeug, welches Ihnen hilft, das beste Szenario für Ihr Unternehmen zu finden.

---

- 2** Finanzprognosen werden verwendet, um mit Ihren potentiellen Partner:innen zu verhandeln.

---

- 3** Finanzprognosen können als “Fahrplan” für ihr Unternehmen verwendet werden.



# Kapitel abgeschlossen!

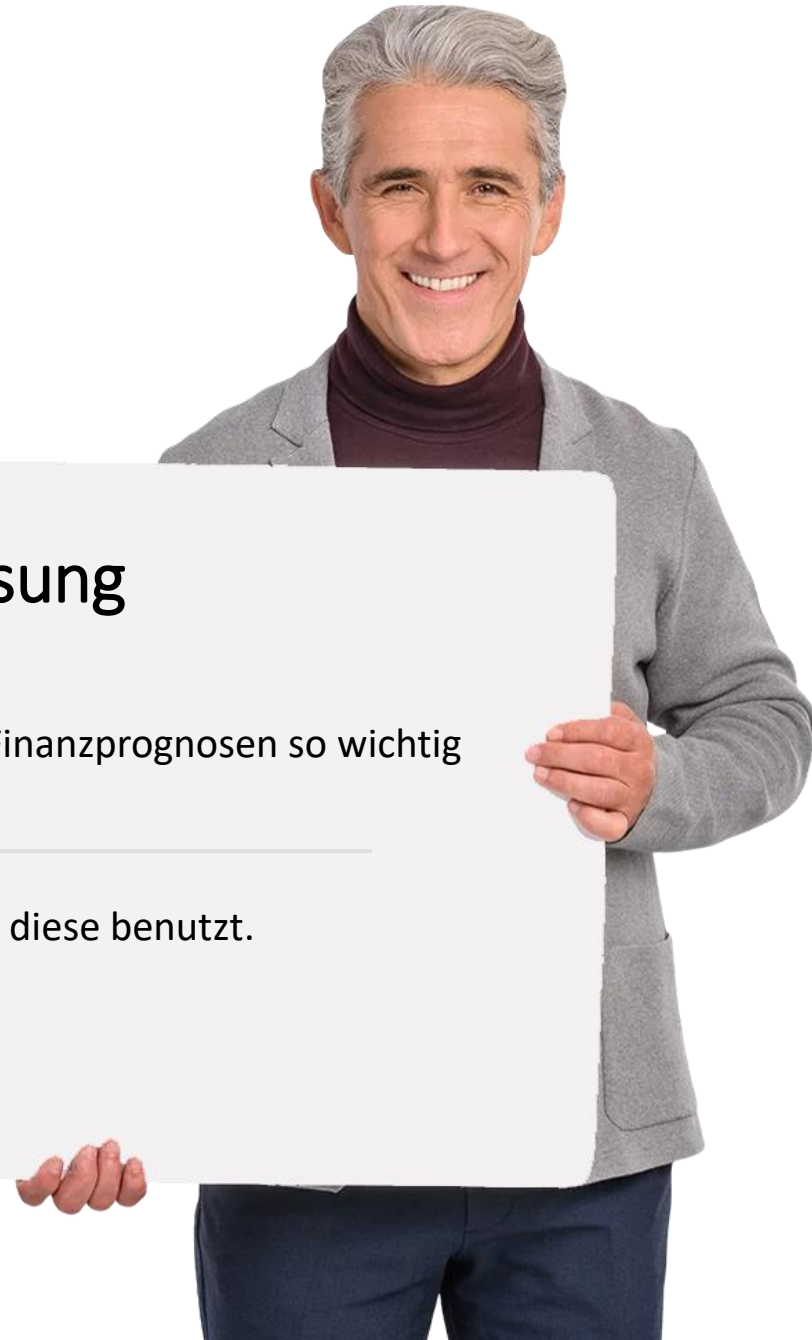
---

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben das Kapitel erfolgreich abgeschlossen!

## Zusammenfassung

---

- 1 Sie wissen, warum Finanzprognosen so wichtig sind.
- 2 Sie wissen, wie man diese benutzt.



## Was kommt als Nächstes?

---

Nun können sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der untenstehenden Schaltflächen klicken.

Wiederholen

Weiter





**BUSINESS**

**MODUL 6**

**KAPITEL 3**

# Finanzplan

Jedes Projekt beginnt mit einem klar definierten Bedarf. In diesem Kapitel werden wir uns ansehen, wie der Finanzplan Ihnen helfen kann, Ihre Bedürfnisse zu Beginn des Unternehmens zu formalisieren.

# Was Sie lernen werden

---

- 1 Was ist ein Finanzplan und wofür ist er da?
- 2 Was brauchen Sie, um mit ihrem Finanzplan zu beginnen?
- 3 Wie Sie ihren Finanzplan vollenden.



# Was ist ein Finanzplan?

---

Der Finanzplan ist eine Tabelle, mit der Sie die **finanzielle Machbarkeit** einer Unternehmensgründung messen können. Er beantwortet die Frage: Wie viel Geld wird benötigt, um das Projekt zu starten, und wie kann es beschafft werden?

Mit anderen Worten: Mit dem Finanzplan können Sie überprüfen, ob Sie **über die erforderlichen Mittel verfügen, um die wichtigsten Ausgaben für die Gründung Ihres Unternehmens zu finanzieren.**



# Was brauchen Sie, um mit Ihrem Finanzplan anzufangen?

---

Um einen Finanzplan zu erstellen, müssen Sie sich ein Bild von Ihrem Unternehmen machen und dessen finanzielle und wirtschaftliche Merkmale kennen. Mit anderen Worten: **Sie müssen wissen, was Sie tun wollen und wie Sie es tun wollen.**

Denn wie können Sie Ihren materiellen und immateriellen Bedarf einschätzen, wenn Sie nicht alle Aspekte Ihrer Tätigkeit genau definiert haben?

Je besser Sie sich den Beginn Ihrer Tätigkeit vorstellen können, desto besser können Sie einschätzen, was Sie zu Beginn brauchen.

**Ein Finanzplan** gliedert sich in zwei Hauptsäulen: den Gründungsbedarf und die Mittel, mit denen dieser Bedarf finanziert werden soll.

**Die Mittel müssen immer dem Bedarf entsprechen.**

Wenn Ihr Bedarf größer ist als Ihre Mittel, müssen Sie entweder Ihren Bedarf verringern oder Ihre Mittel erhöhen.

Wenn Ihre Ressourcen größer sind als Ihr Bedarf, ist das kein Problem, im Gegenteil, Sie können diesen Überschuss an Ressourcen als einen Bonus betrachten.

Schauen wir uns diese Bedürfnisse und Ressourcen einmal genauer an.

## Verschiedene Arten von Gründungsbedürfnissen

---

Ihre Bedürfnisse können sehr unterschiedlich sein. Sie können materiell oder immateriell sein. Werfen wir einen genaueren Blick auf einige häufige Gründungsbedürfnisse.



# Immaterielle Bedürfnisse

---

Es gibt eine Menge immaterieller Bedürfnisse, an die wir nicht unbedingt denken:

- Software-Lizenzen
- Patente
- Pachtrechte
- Investitionen in Forschung und Entwicklung
- Websites
- Start-up-Kosten: Registrierung, Beratung...





# Gebäudebedarf und -gestaltung

---

Vielleicht müssen Sie Gebäude bauen oder renovieren, z. B. Büros, ein Lager oder ein Parkhaus?

Vielleicht müssen Sie eine Bäckerei oder eine Schreinerwerkstatt einrichten?

Vielleicht müssen Sie die Stromversorgung oder die Sanitäreinrichtungen auf den neuesten Stand bringen?

Diese Anforderungen sind im Allgemeinen sehr kostspielig und müssen genauestens geplant werden, um böse Überraschungen zu vermeiden.



# Materielle Bedürfnisse

---

Welche Gegenstände und Maschinen müssen Sie kaufen, um Ihr Unternehmen zu gründen?

Zum Beispiel:

- Ein Auto oder einen Lastwagen
- Büromöbel
- Professionelle Geräte: Kühlschrank, Backofen, Geschirrspüler
- Digitale Geräte: Laptop, Drucker, Bildschirme
- Maschinen und Werkzeuge, IKT-Infrastruktur



# Finanzielle Bedürfnisse

---

Es gibt im Wesentlichen drei Arten von Investitionen: Bürgschaften/Kautionen, Aktien und Forderungsrechte.

Wenn Sie Mieter:in sind, wird die Kaution in den meisten Fällen Ihre größte Sorge sein.



# Betriebskapitalbedarf

---

Der Betriebskapitalbedarf ist der Geldbetrag, den ein Unternehmen benötigt, um seine laufenden Ausgaben zu bezahlen, während es auf die Zahlungen seiner Kund:innen wartet.

Mit anderen Worten: Bevor ein Unternehmen das Geld aus seinen ersten Verkäufen erhält, muss es kaufen und bezahlen, was notwendig ist, um seine ersten Verkäufe zu tätigen. Dazu gehören der Kauf von Rohstoffen, die Herstellung von Waren, Benzinkosten, Miete, Versicherungen usw.

Im Allgemeinen wird empfohlen, über ein Betriebskapital zu verfügen, das den laufenden Ausgaben für mehrere Monate entspricht. Wir werden später sehen, was wir unter laufenden Ausgaben verstehen.



## Verschiedene Arten von Ressourcen

---

Nachdem Sie all Ihre Bedürfnisse aufgelistet haben, müssen Sie sicherstellen, dass Ihre Ressourcen es Ihnen erlauben, diese zu finanzieren. Es gibt verschiedene Arten von Ressourcen.



## Persönlicher Beitrag

---

Ihr persönlicher Beitrag kann in Form von Geld (Geldbetrag, der auf das Konto des Unternehmens eingezahlt wird) oder in Form von Sachleistungen (hauptsächlich materielle Beiträge wie ein Auto, ein Laptop oder andere kleine Geräte) erfolgen.

Für die finanzielle Gesundheit Ihres Unternehmens gilt in der Regel: Je größer Ihr persönlicher Beitrag, desto besser, denn Sie verringern damit Ihre Abhängigkeit von externen Finanzierungsquellen (Banken usw.). Ihr persönlicher Beitrag sichert direkt Ihre finanzielle Unabhängigkeit.



# Kredit

---

Neben Ihrem persönlichen Beitrag ist die zweite Finanzierungsquelle für Ihr Unternehmen häufig ein Kredit von einer Bank.

Je größer Ihr Kredit ist, desto größer ist Ihre Abhängigkeit von Dritten (in diesem Fall von der Bank). Mit anderen Worten: Sie sind umso weniger unabhängig.



# Beihilfen und Zuschüsse

---

Die dritte Finanzierungsquelle sind im Allgemeinen Beihilfen. Beispiele hierfür sind:

- Öffentliche Zuschüsse
- Zinslose Darlehen
- Zuschüsse von Stiftungen/Verbänden
- Crowdfunding
- Sachspenden
- Andere Formen von Privatinvestitionen (private Einrichtungen oder Unternehmen)





## Ein Beispiel-Finanzplan

---

Es ist an der Zeit, einen genaueren Blick darauf zu werfen, wie ein Finanzplan aussieht.

Nehmen wir das Beispiel der Essenslieferfirma, das wir in den vorherigen Modulen gesehen haben.



# Gründungsbedürfnisse

Art der Investition	Details der Investition	€	Anbieter/Bereitsteller
<u>Immateriell</u>  (TOTAL = 8.000€)	Gründungskosten: Registrierung + Finanzberatung	1.500€ + 500€ = 2.000€	Handelskammer + Wirtschaftsprüfer
	Erstellung der Website	3.500€	Webentwickler
	Software-Lizenz	1.000€	... Firma
	Erbpachtrechte	1.500€	Der Vermieter oder ausscheidende Mieter
<u>Bau, Renovierung und Gestaltung</u>  (TOTAL = 4.500€)	Renovierung des Büros: Elektrizität + Gipskartonplatten + Erneuerung der Beleuchtungsanlage	2.000€ + 1.500€ + 1.000€ = 4.500€	Klempner, Elektriker...
<u>Material</u>  (TOTAL = 17.800€)	Transport: Kühlwagen	7.000€	...
	Aufbewahrung: Kühlraum	5.000€	...
	Vorbereitung: Küchenlabor (siehe Anhang 1 für weitere Einzelheiten)	4.000€	...
	IT-Ausrüstung (siehe Anhang 2 für weitere Einzelheiten)	1.800€	...

# Gründungsbedürfnisse

Art der Investition	Details der Investition	€	Anbieter
<u>Finanziell</u>  (TOTAL = 1.200€)	Kaution (Miete)	1.200€	...
Bedarf an Betriebskapital  (TOTAL = 5.500€)	Erster Bestand an Rohmaterial	1.500€	...
	Cashflow (Kontostand)	4.000€	...
GESAMTINVESTITION = 37.000€			

# Ressourcen

Art des Investments	Details des Investments	€	Provider
Persönlicher Beitrag	Zufluss von Geldmitteln	15.000€	Meine Ersparnisse
Kredit	6 Jahre Darlehen zu 1,5% Zinsen	15.000€	... Bank
Beihilfen & Zuschüsse	Einrichtungszuschuss der Gemeinde	7.000€	
RESSOURCEN GESAMT = 37.000€			

## Anhang 1 : Detaillierte Informationen über die Küche

---

Details des Investments	€	Anbieter
Spülbecken	700€	
Werkbank	1.000€	
Dunstabzugshaube	800€	
Spülmaschine	600€	
Ofen	600€	
Induktionsplatte	300€	
GESAMT = 4.000€		



## Wussten Sie das?

Ein Finanzplan muss ausgewogen sein, d. h. die Mittel sollten (mindestens) dem Bedarf entsprechen.

# Verwenden Sie die Formatierung, die Ihnen am besten gefällt

---

Es gibt **keinen internationalen Standard** für das Format eines **Finanzplans**. In vielen Fällen ist der einfachste und verständlichste Weg der Beste.

Wie Sie im Beispiel gesehen haben, **empfehlen wir Ihnen dringend, mit 4 Spalten zu arbeiten**: die Art der Investition (z. B. materielle oder immaterielle Investition), den Gegenstand der Investition (ein LKW, ein Kühlschrank, eine Maschine), die Kosten der Investition und den Anbieter (wo man sie kaufen kann).

Wenn eine Investition in eine lange Liste kleinerer Investitionen aufgeteilt ist (die Küche im vorherigen Beispiel), empfehlen wir Ihnen, Anhänge mit allen Einzelheiten zu erstellen. Auf diese Weise können Sie Ihren Finanzplan übersichtlicher gestalten.

Das Wichtigste ist in jedem Fall, dass man sich organisiert. Das bedeutet, dass Sie den **Gesamtbetrag der zu tätigen Investitionen und die Einzelheiten jeder einzelnen Investition kennen müssen**.

Wenn die Situation für Sie klar ist und Sie leicht den **Überblick über die einzelnen Investitionen behalten können**, sind Sie auf dem richtigen Weg zu einem guten Finanzplan.

# Kapitelzusammenfassung

---

**1**

Ein Finanzplan hat 2 Teile: Bedürfnisse und Ressourcen.

---

**2**

Es gibt kein Standardformat für Finanzpläne.



# Kapitel abgeschlossen!

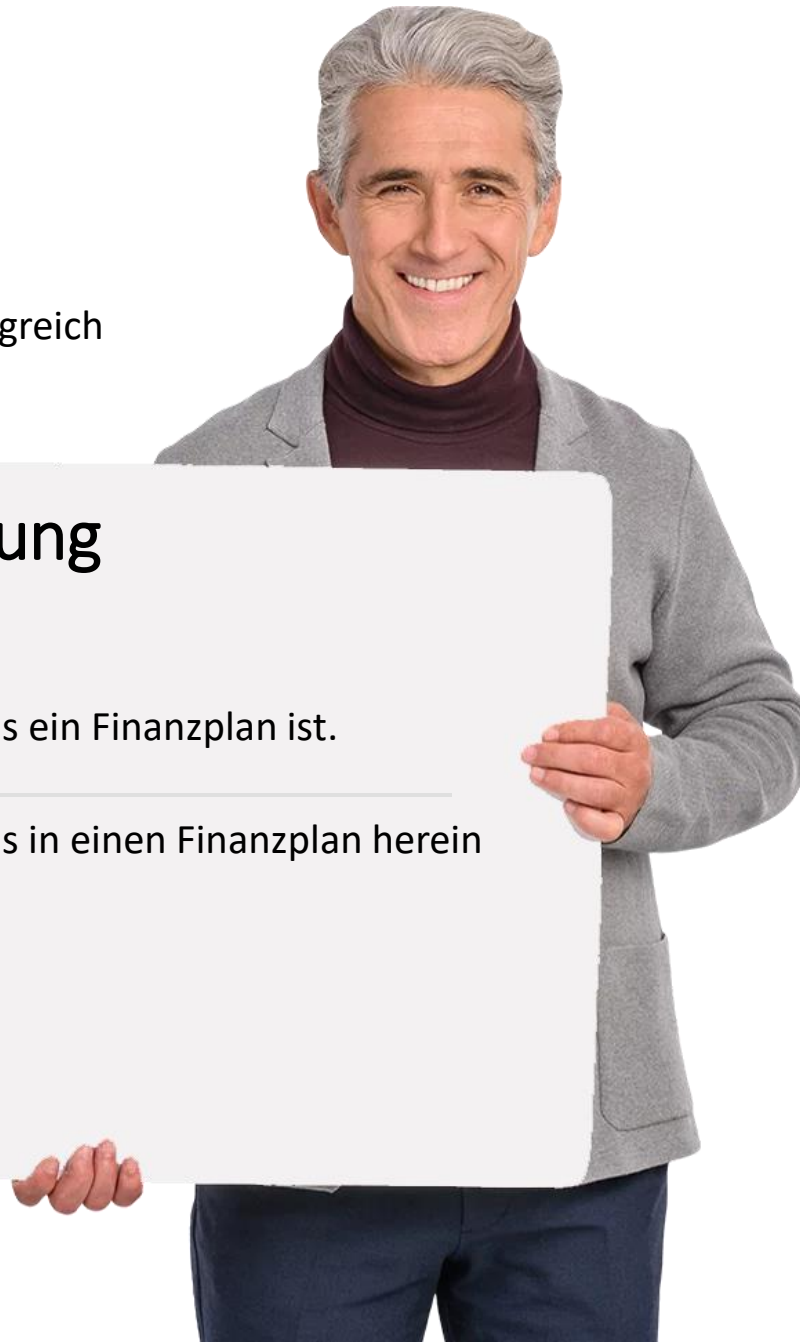
---

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben das Kapitel erfolgreich abgeschlossen!

## Zusammenfassung

---

- 1 Sie wissen, was ein Finanzplan ist.
- 2 Sie wissen, was in einen Finanzplan herein gehört.



## Was kommt als Nächstes?

---

Nun können sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der untenstehenden Schaltflächen klicken.

Wiederholen

Weiter





MODUL 6

KAPITEL 4

## Cashflow-Diagramm

Das Cashflow-Diagramm ist ein Hilfsmittel zur Vorausschätzung der Bargeldbewegungen auf dem Bankkonto, um einen Liquiditätsengpass zu vermeiden.

# Was Sie lernen werden

- 1 Was sind feste Cashflow-Ausgaben?



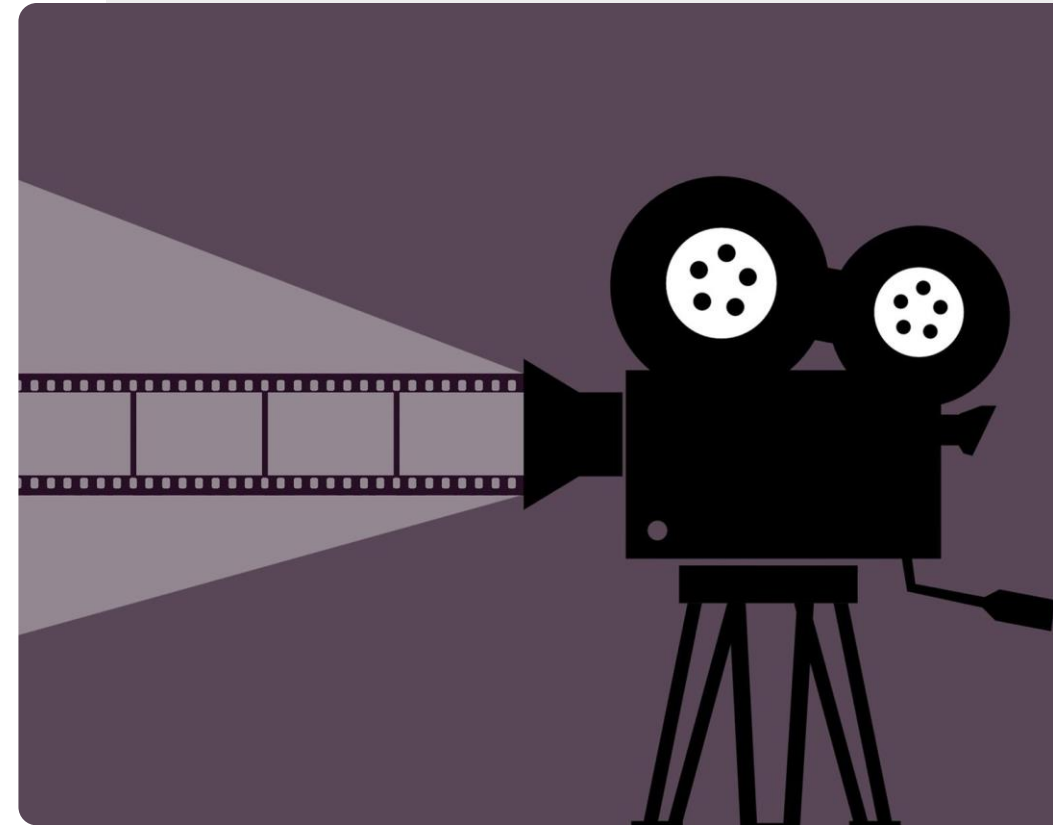
# Cashflow-Diagramm

---

**Erinnern Sie sich:** Der Finanzplan hat es Ihnen ermöglicht, Ihre anfänglichen Bedürfnisse und deren Finanzierungsquellen aufzulisten.

Wenn der Finanzplan wie ein Bild der Vermögenswerte des Unternehmens zu Beginn der Tätigkeit ist, dann ist das Cashflow-Diagramm wie ein Film über die finanzielle Tätigkeit über mehrere Monate.

Lassen wir nun den Beginn der Tätigkeit und den Finanzplan beiseite, um den Fall eines bereits bestehenden Unternehmens zu behandeln.



# Das Cashflow-Diagramm ist wie ein Film über ihr Unternehmen

---

Ein Cashflow-Diagramm ist ein Hilfsmittel (in der Regel in Form einer Tabelle), in dem Sie alle erwarteten Einnahmen und Ausgaben aufschlüsseln, Woche für Woche oder Monat für Monat, bezogen auf Ihre Art der Tätigkeit.

Mit diesem Instrument sind Sie in der Lage, sofort den Kassenbestand einer gewünschten Periode und den kumulierten Saldo von einer Periode zur anderen zu ermitteln.

Mit anderen Worten, es ist ein wichtiges Referenzinstrument für die Verwaltung Ihres Cashflows. Aber was ist Cashflow eigentlich? Das wollen wir herausfinden.



# Was ist ein Cashflow?

---

**Der Cashflow umfasst alle Gelder, die dem Unternehmen direkt zur Verfügung stehen.**

Im Allgemeinen ist dies der Betrag, der in der Kasse oder auf dem Bankkonto des Unternehmens verfügbar ist.

Der Cashflow ist für die ordnungsgemäße wirtschaftliche und finanzielle Verwaltung Ihres Unternehmens absolut entscheidend.

Der Cashflow steht in direktem Zusammenhang mit dem Bedarf an Betriebskapital, den wir im vorigen Kapitel gesehen haben.

Wie in Kapitel 2 erwähnt, muss ein Unternehmen oft zuerst seine Ausgaben bezahlen, bevor es die Einnahmen aus seinen Verkäufen erhält.

Der Cashflow ermöglicht es dem Unternehmen, alle Ausgaben zu tätigen, die für den Verkauf seiner Produkte/Dienstleistungen erforderlich sind, die dann zu Einnahmen führen.

Ohne Bargeld können Sie Ihre Ausgaben nicht bezahlen und daher auch nicht verkaufen. Aus diesem Grund ist der Cashflow das Schlüsselement eines guten Finanzmanagements und folglich der Nachhaltigkeit des Unternehmens.

**Schauen wir uns auf den nächsten Folien ein Cashflow-Diagramm an!**

# Beispiel eines Cashflow-Diagramms

	Januar 2022	Februar 2022	März 2022
<b>EINKOMMEN</b>	<b>GESAMT = +4.000€</b>	<b>GESAMT = +3.000€</b>	<b>GESAMT = +3.200€</b>
<i>Essenslieferungen</i>	+4.000€	+3.000€	+3.200€
<b>AUSGABEN</b>	<b>GESAMT = -3.000€</b>	<b>GESAMT = -3.150€</b>	<b>GESAMT = 3.280€</b>
<i>Benzin</i>	-450€	-320€	-400€
<i>Autoversicherung</i>	-80€	-80€	-80€
<i>Instandhaltung des Autos</i>	-120€	-0€	-130€
<i>Verpackung der Mahlzeiten</i>	-150€	-100€	-120€
<i>Onlinewerbung</i>	-150€	-100€	-200€
<i>Instandhaltung der Website</i>	-50€	-50€	-50€
<i>Löhne</i>	-1.500€	-1.500€	-1.500€
<i>Steuern</i>	-500€	-1.000€	-800€
<b>CASHFLOW-BILANZ DES MONATS</b>	<b>+1.000€</b>	<b>-150€</b>	<b>-80€</b>
<b>AKKUMULIERTER CASHFLOW-SALDO ÜBER DIE MONATE</b>	<b>+1.000€</b>	<b>+850€</b>	<b>+770€</b>



# Genauigkeit des Cashflow-Diagramms

---

Das Beispiel auf der vorigen Folie ist ein stark vereinfachtes (und unvollständiges) Beispiel dafür, wie ein Cashflow-Diagramm aussehen könnte. Wie beim Finanzplan besteht das Ziel dieser Art von Instrument darin, alle Einnahmen und Ausgaben im Zusammenhang mit Ihrem Unternehmen Monat für Monat (oder Woche für Woche, je nach Art Ihrer Tätigkeit) in klarer, präziser und übersichtlicher Form zu ermitteln, zu erfassen und zu organisieren.

Das Wichtigste ist, alle Ausgaben und Einnahmen zu berücksichtigen und so genau wie möglich zu sein.

Nun, da Sie einen genaueren Überblick darüber haben, was ein Cashflow-Diagramm ist, werden wir mehr ins Detail gehen!



# Einkommen

---

Im Abschnitt "EINKOMMEN" müssen Sie alle voraussichtlichen Einnahmen aus den von Ihnen erwarteten Verkäufen angeben. Verwenden Sie eine Tabellenzeile pro angebotenem Produkt oder Dienstleistungstyp.

Seien Sie spezifisch. Berücksichtigen Sie weder das Datum der Rechnungsstellung noch das Datum der Erbringung der Dienstleistung oder des Verkaufs des Produkts, sondern das **Datum der Zahlung**.

Wenn Sie beispielsweise ein Abonnement anbieten, bei dem die Kunden vierteljährlich zahlen, rechnen Sie mit einem vierteljährlichen Geldeingang, nicht mit einem monatlichen oder wöchentlichen.



# Ausgaben

---

Im Abschnitt "AUSGABEN" sollen alle Ausgaben im Zusammenhang mit der Tätigkeit aufgeführt werden. Verwenden Sie eine Tabellenzeile pro Art.

Auch hier gilt: Seien Sie genau. Wenn eine Ausgabe, z. B. eine Versicherungsgebühr, einmal im Jahr gezahlt wird, führen Sie sie als jährliche Ausgabe auf, nicht als monatliche.

Um Ihnen die Identifizierung Ihrer Ausgaben zu erleichtern, können Sie zwischen festen und variablen Ausgaben unterscheiden. Schauen wir uns das einmal genauer an.



## Variable Ausgaben

---

Die variablen Ausgaben werden direkt von Ihrem Produktions-/Verkaufsvolumen beeinflusst.

Wenn Sie z. B. ein Restaurant führen, variieren die Kosten für die Zutaten, je nachdem, ob Sie 30 oder 60 Mahlzeiten pro Schicht zubereiten.

Wenn Sie Fertiggerichte ausliefern, sind Ihre Ausgaben für Benzin und Fahrzeugwartung unterschiedlich, je nachdem, ob Sie 10 oder 20 Kund:innen pro Tag beliefern. Auch Ihre Verpackungskosten variieren je nach der Anzahl der Mahlzeiten, die Sie verpacken und ausliefern.



# Variable Ausgaben

---

Hier eine nicht umfassende Liste üblicher variabler Kosten:

- Grundstoffe/Rohmaterial
- Waren für den Wiederverkauf
- Verpackung
- Gas- und Energiekosten
- Versorgungskosten
- Kosten für Versand
- Kosten für Unterverträge
- Kosten für Provisionen



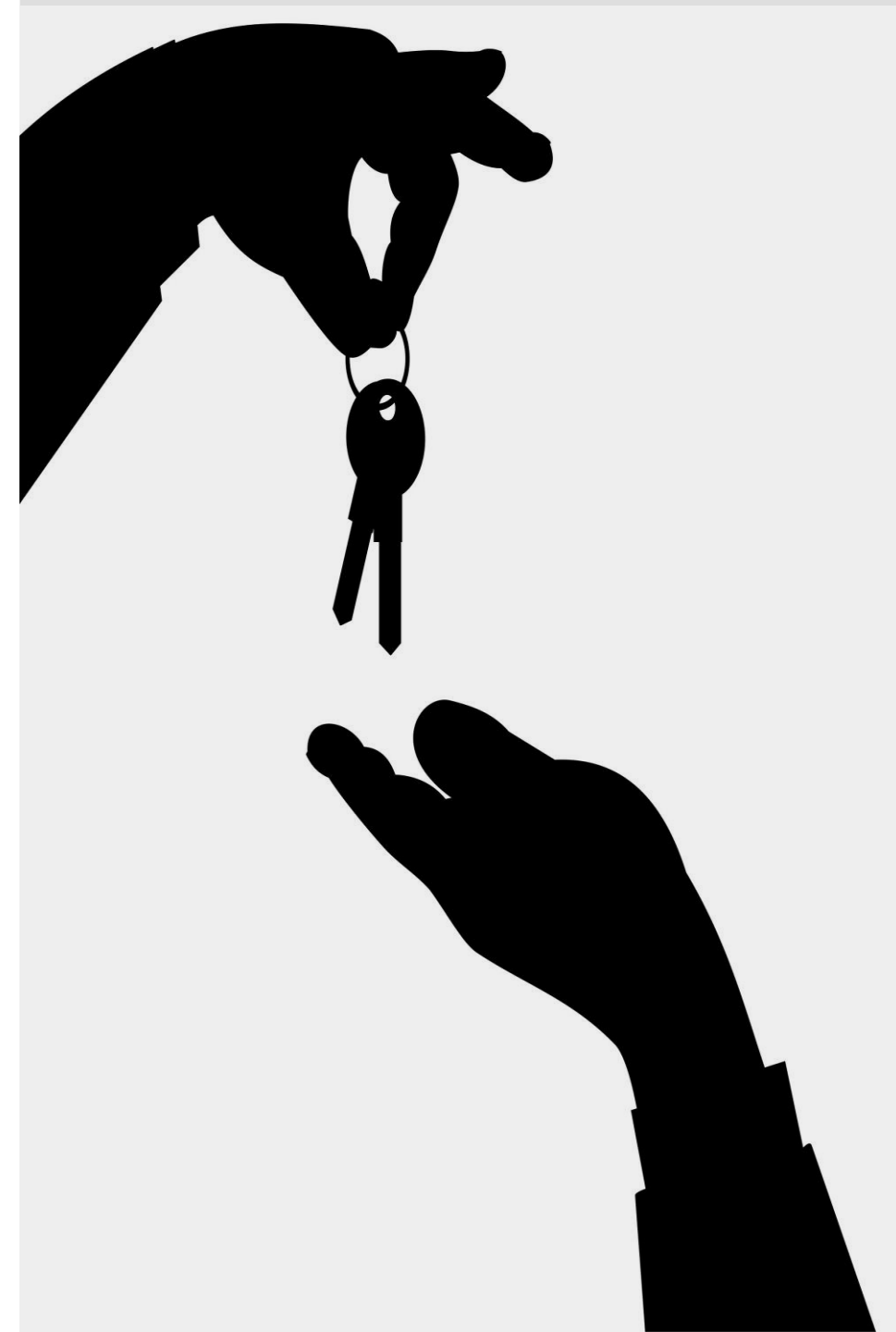
# Fixkosten

---

Die Fixkosten variieren nicht mit dem Verkaufsvolumen. Ob Sie nun 10 oder 100 Stück verkaufen, die Fixkosten bleiben gleich.

Im Folgenden finden Sie eine nicht umfassende Liste der Fixkosten.

- Versicherungsbeiträge
- Gebühren für ein Bankkonto
- Miete
- Internet- und Telefongebühren



# Unklare Ausgaben

---

Es gibt auch einige unklare Ausgaben, die wir berücksichtigen müssen.

Die Stromkosten können fix oder variabel sein. Wenn Sie zum Beispiel Webentwickler sind, ist Ihr Arbeitsmittel ein Computer. Ob Sie nun 8 oder 12 Stunden am Tag an Ihrem Computer arbeiten, Ihre Stromrechnung wird in etwa gleich hoch sein. In diesem Fall handelt es sich um eine feste Ausgabe (auch wenn sie um ein paar Euro schwankt).

Wenn Sie Keramiker sind, ist Ihr Arbeitsgerät ein Gasofen. Je nachdem, ob Sie Ihren Ofen 1 Stunde oder 6 Stunden pro Tag laufen lassen, wird Ihre Gasrechnung sehr unterschiedlich ausfallen. In diesem Fall handelt es sich um eine variable Belastung.

Bei dieser Art von unklaren Kosten handelt es sich um fixe Kosten, wenn ein signifikanter Anstieg des Umsatzes zu einem verhältnismäßig geringen Anstieg der Kosten führt. Andernfalls handelt es sich um eine variable Ausgabe.



# Siehe Anhang 01 für mehr Detail

Im Anhang "HoS\_TU\_BUSINESS\_06\_Financial\_Forecasts\_Annex\_01" finden Sie ein Beispiel für ein Cashflow-Diagramm, das Sie als Hilfsmittel verwenden können.

Wenn Sie dieses Tool verwenden, füllen Sie bitte die roten Zellen aus.

Der Rest des Arbeitsblatts wird dann automatisch berechnet.

**Klicken Sie auf die Schaltflächen im Anhang auf der rechten Seite, um das Dokument im PDF-Format anzusehen oder im XLS-Format herunterzuladen!**

Cash flow budget												
	2022											
	1-Jan	1-Feb	1-Mar	1-Apr	1-May	1-Jun	1-Jul	1-Aug	1-Sep	1-Oct	1-Nov	1-Dec
<b>OPERATING INCOME &amp; EXPENSES PART</b>												
Sales #1												
Sales #2												
Sales #3												
Basic/Raw material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Packaging												
Goods for resale												
Energy expenses												
Supply costs												
Shipping costs												
Subcontracting costs												
Travel expenses (airplane, hotel e.g.)												
Machine maintenance and repair												
Commission costs												
<b>TOTAL VARIABLE EXPENSES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rent												
Advertising												
Bank												
Insurance												
Consulting (layer, accountant e.g.)												
Subscription (internet, mobile phone...)												
Website maintenance												
Professional training												
Documentation												
Other costs												
<b>TOTAL FIXED EXPENSES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Taxes												
<b>TOTAL TAXES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Employees' salaries												
Social contributions on employees' salaries												
Business leader remuneration												
Social contributions on business leader remuneration												
<b>TOTAL SALARIES AND SOCIAL CONTRIBUTIONS</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL EXPENSES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>DIFFERENCE BETWEEN INCOME AND EXPENSES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACCUMULATED DIFFERENCE</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>FINANCING PART</b>												
Financial contribution												
Aids/grants/subsidies												
Taxes refunds												
Bank loan												
<b>TOTAL OF RESOURCES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Immaterial needs												
Building needs												
Material needs												
Financial needs												
Stocks of basic/raw materials												
Stocks of goods for resale												
Cash flow												
<b>TOTAL OF NEEDS</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>DIFFERENCE BETWEEN NEEDS AND RESOURCES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACCUMULATED DIFFERENCE</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL DIFFERENCE BETWEEN INCOME+RESOURCES AND EXPENSES+NEEDS</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACCUMULATED DIFFERENCE</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

**Ansicht  
Finanzprognosen  
Anhang 01 (PDF)**

**Download  
Finanzprognosen  
Anhang 01 (XLS)**



# Kapitelzusammenfassung

---

**1**

Ein Cash-Flow-Diagramm ist ein Dokument, das die Geldbewegungen über einen bestimmten Zeitraum aufzeigt.

---

**2**

Ziel ist es, den Bedarf zu antizipieren und einen Liquiditätsengpass zu vermeiden.

# Kapitel abgeschlossen!

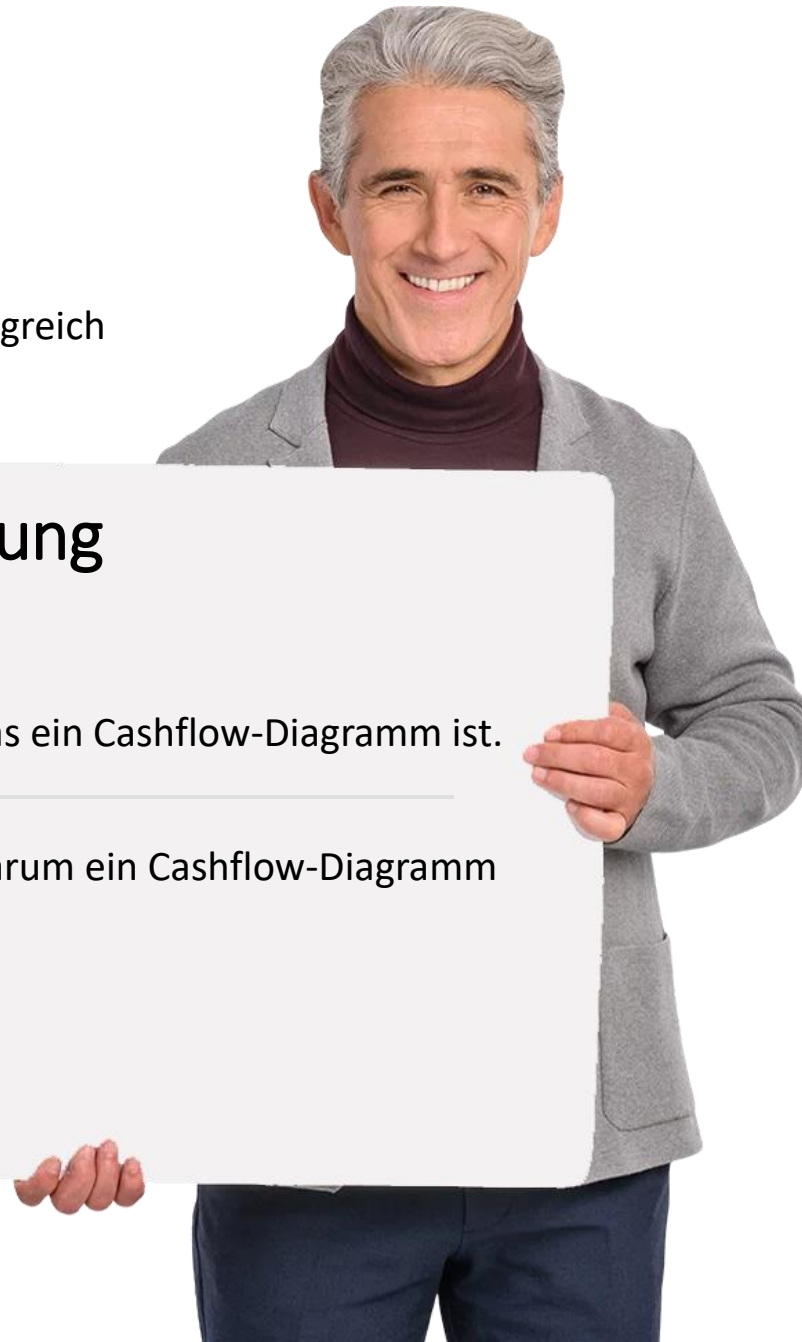
---

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben das Kapitel erfolgreich abgeschlossen!

## Zusammenfassung

---

- 1 Sie wissen, was ein Cashflow-Diagramm ist.
- 2 Sie wissen, warum ein Cashflow-Diagramm wichtig ist.



## Was kommt als Nächstes?

---

Nun können sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der untenstehenden Schaltflächen klicken:

Wiederholen

Weiter





 BUSINESS

MODUL 6

KAPITEL 5

# Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gewinn- und Verlustrechnung hilft bei der Berechnung verschiedener Finanzkennzahlen.

# Was Sie lernen werden

- 1 Die Gewinn- und Verlustrechnung ist eine Tabelle mit den Einnahmen auf der einen und den Ausgaben auf der anderen Seite.
- 2 Sie werden wissen, was Rentabilität ist.
- 3 Sie werden einige der Kennzahlen entdecken, die auf der Gewinn- und Verlustrechnung basieren.



# Gewinn- und Verlustrechnung

---

Die Cashflow-Budgetierung hat ihre Grenzen. Auch wenn sie Hinweise auf monatliche Einnahmen und Ausgaben gibt, liefert sie keine präzise Zusammenfassung Ihrer jährlichen Tätigkeit.

Das Cashflow-Diagramm ist wie ein Film Ihrer Geschäftstätigkeit und die Gewinn- und Verlustrechnung ist das endgültige Bild.

Lassen Sie uns dies näher erläutern.



# Gewinn- und Verlustrechnung und Rentabilität

---

Die voraussichtliche Gewinn- und Verlustbilanz ist **eine Tabelle, die alle Einnahmen und Ausgaben** für jedes der ersten drei Jahre Ihres Unternehmens **vorhersagt**. Sie ermöglicht es Ihnen, im Voraus in etwa das Ergebnis (Gewinn oder Verlust) zu bestimmen, das Sie von der Tätigkeit Ihres Unternehmens erwarten.

Dieses wird durch zwei Elemente bestimmt:

Der **voraussichtliche Umsatz**, der alle Verkäufe des Unternehmens zusammenfasst.

Die **jährlichen Ausgaben** des Unternehmens zur Erzielung dieses erwarteten Umsatzes.

**Die prognostizierte Gewinn- und Verlustbilanz wird verwendet, um potenziellen Investor:innen die Rentabilität des Unternehmens nachzuweisen.** Sie ermöglicht es Ihnen auch, sich selbst in die Zukunft zu projizieren und Ihr Geschäftsmodell zu validieren.

Oft ist ein Unternehmen im ersten Jahr noch nicht rentabel. Man schätzt, dass es 3 Jahre dauert, bis ein Unternehmen rentabel ist. Deshalb wird allgemein empfohlen, eine 3-Jahres-Prognose zu erstellen.

Schauen wir uns einmal genauer an, wie eine Gewinn- und Verlustrechnung aussehen könnte.

## Beispiel einer Gewinn- und Verlustrechnung

Gegenstand	€	%
Umsatz	62.000€	100%
Variable Ausgaben	15.000€	24% (des Umsatzes)
Fixkosten	5.500€	9%
Steuern	1.000€	2%
Löhne und Sozialbeiträge	15.000€	24%
Zinsen des Kredits	500 €	1%
<b>NETTOERGEBNIS</b>	<b>25.000€</b>	<b>40%</b>
Vergütung des CEO	15.000€	24%
Rückzahlung des Kredits	5.000€	8%
Ersparnisse	5.000€	8%



# Verwechseln Sie Cashflow nicht mit Rentabilität

---

Das Cashflow-Diagramm ist ein **dynamisches Instrument**. Mit ihm können Sie täglich den **Stand Ihres Cashflows überwachen**. Es hilft Ihnen jedoch nicht, den Gewinn oder Verlust Ihres Unternehmens über ein Jahr hinweg zu bewerten.

In der Tat ist es wichtig, zwischen Cashflow und Gewinn- und Verlustrechnung zu unterscheiden. Ihr Cashflow kann gesund sein, während Ihre Gewinn- und Verlustbilanz katastrophal sein kann. Auch das Gegenteil kann der Fall sein.

Nehmen wir ein Beispiel, das diese Situation verdeutlicht!

Nehmen wir an, Sie bezahlen Ihre Lieferant:innen innerhalb von 60 Tagen nach Erhalt der Produkte.

Das heißt, Sie erhalten und verkaufen Ihre Produkte und bezahlen dann Ihre Lieferant:innen. In diesem Fall erhalten Sie also das Geld aus Ihren Verkäufen, bevor Sie Ihre Ausgaben bezahlen.

In diesem Fall ist es unwahrscheinlich, dass Sie Cashflow-Probleme haben.

Wenn jedoch Ihre Gewinnspannen zu niedrig oder Ihre Ausgaben zu hoch sind, kann es sein, dass Sie am Ende des Jahres einen Verlust machen (obwohl der Cashflow positiv ist, weil Sie ständig von einem Bargeldvorschuss Ihrer Lieferant:innen profitieren).

# Verwechseln Sie Rentabilität nicht mit Cashflow

---

Nehmen wir nun an, Sie erzielen viele Umsätze, Ihre Gewinnspanne ist perfekt und Ihre Ausgaben sind im Verhältnis zu Ihren Einnahmen gering. Ihr Cashflow ist positiv und stabil.

Doch plötzlich müssen Sie eine große Summe Geld und mehr oder weniger unvorhergesehene jährliche Ausgaben bezahlen. In einem einzigen Monat müssen Sie Ihre jährlichen Steuern sowie das Weihnachtsgeld für Ihre Mitarbeiter:innen bezahlen. Außerdem müssen Sie für Reparaturen an Ihrer Hauptmaschine im Wert von mehreren tausend Euro aufkommen.

In dieser Situation haben Sie vielleicht nicht genug Geld, um alle diese Ausgaben zu bezahlen, obwohl die Summe Ihrer jährlichen Einnahmen und Ausgaben einen sehr positiven Saldo ergeben könnte.

**Daher sollte der Cashflow nicht mit der Rentabilität des Unternehmens verwechselt werden.** Es handelt sich um zwei unterschiedliche Konzepte. Wenn eines der beiden Konzepte nicht funktioniert, ist Ihr Unternehmen in Gefahr, selbst wenn das andere auf dem richtigen Weg ist.

Zusammengefasst:

- Cashflow-Management = Cashflow-Diagramm-Tool
- Rentabilitätsmanagement = Gewinn- und Verlustrechnung.

**Diese beiden Instrumente ergänzen sich und sind für eine ordnungsgemäße Wirtschafts- und Finanzverwaltung gleichermaßen wichtig.**

# Kennzahlen der Gewinn- und Verlustrechnung

---

Ihre Gewinn- und Verlustrechnung ist sehr nützlich, um Kennzahlen zu verschiedenen wirtschaftlichen und finanziellen Aspekten Ihres Unternehmens zu berechnen. Zum Beispiel Rentabilitätskennziffern, Gewinnspannen, Verschuldungsgrad usw.

Sie ist in der Regel das grundlegende Instrument für die finanzielle/wirtschaftliche Analyse Ihrer Tätigkeit. Jeder Fachmann, z. B. ein Banker oder ein potenzieller Investor, wird sich auf dieses Instrument beziehen, um sich ein Bild von der wirtschaftlichen Gesundheit Ihres Unternehmens zu machen.

Sehen wir uns nun einige dieser wichtigen Kennzahlen für die wirtschaftliche und finanzielle Analyse Ihrer Tätigkeit an.



# Gewinnspanne bei Waren

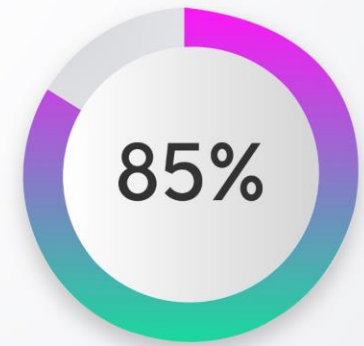
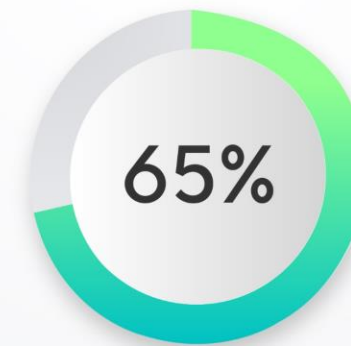
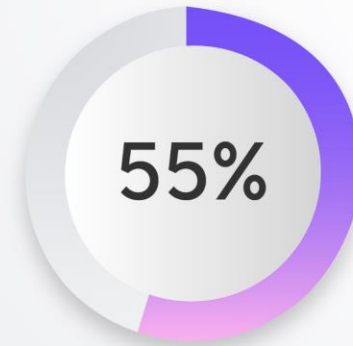
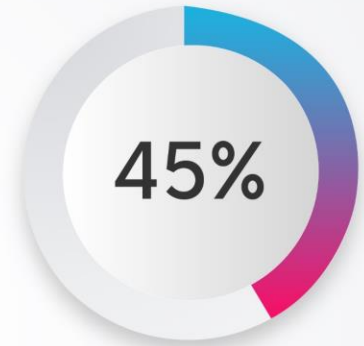
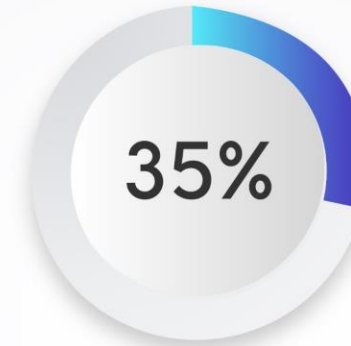
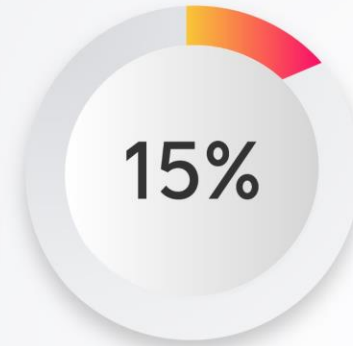
Anhand dieses Verhältnisses können Sie die Kosten Ihrer Waren im Verhältnis zu ihrem Verkaufspreis ermitteln.

Wenn dieses Verhältnis 65 % beträgt, bedeutet dies, dass Sie mit jedem verkauften Produkt eine Gewinnspanne von 35 % erzielen oder, anders ausgedrückt, dass jedes Produkt 65 % seines Verkaufspreises kostet.

Die Berechnung dieses Verhältnisses lautet wie folgt:  
 $\text{Variable Kosten} * 100 / \text{Umsatz}$ .

Eine ideale Gewinnspanne gibt es nicht. Sie hängt hauptsächlich von Ihrem Tätigkeitsbereich ab.

## PERCENTAGES SET OF CIRCLES



# Verschuldungsgrad

Mit dieser Kennzahl können Sie den Anteil Ihres jährlich zurückzuzahlenden Bankkredits im Verhältnis zu Ihrer Nettorentabilität messen.

Wie hoch ist Ihre jährliche Kreditrückzahlung im Verhältnis zu Ihrem Gewinn?

Die Berechnung dieser Kennzahl lautet:  $\text{Kredittilgung} * 100 / \text{Reingewinn}$ .

In der Regel wird empfohlen, 25 % der jährlichen Kredittilgung Ihres Nettogewinns nicht zu überschreiten. Natürlich kann sich diese Empfehlung je nach dem finanziellen und wirtschaftlichen Kontext Ihrer Tätigkeit ändern.



## Nettoeinsparungen

Diese Kennzahl misst die vom Unternehmen erzielten Einsparungen im Verhältnis zum Nettogewinn.

Die Berechnung dieser Kennzahl ist:  
$$\text{Einsparungen} * 100 / \text{Reingewinn}.$$

Als allgemeine Regel wird empfohlen, mindestens 15 % des Nettoergebnisses zu sparen, je mehr, desto besser.



# Kapitelzusammenfassung

---

**1**

In einer Gewinn- und Verlustrechnung finden Sie die Ausgaben und Einnahmen.

---

**2**

Berechnen Sie immer die Rentabilität.

---

**3**

Viele wirtschaftliche Kennzahlen basieren auf der Gewinn- und Verlustrechnung.

# Kapitel abgeschlossen!

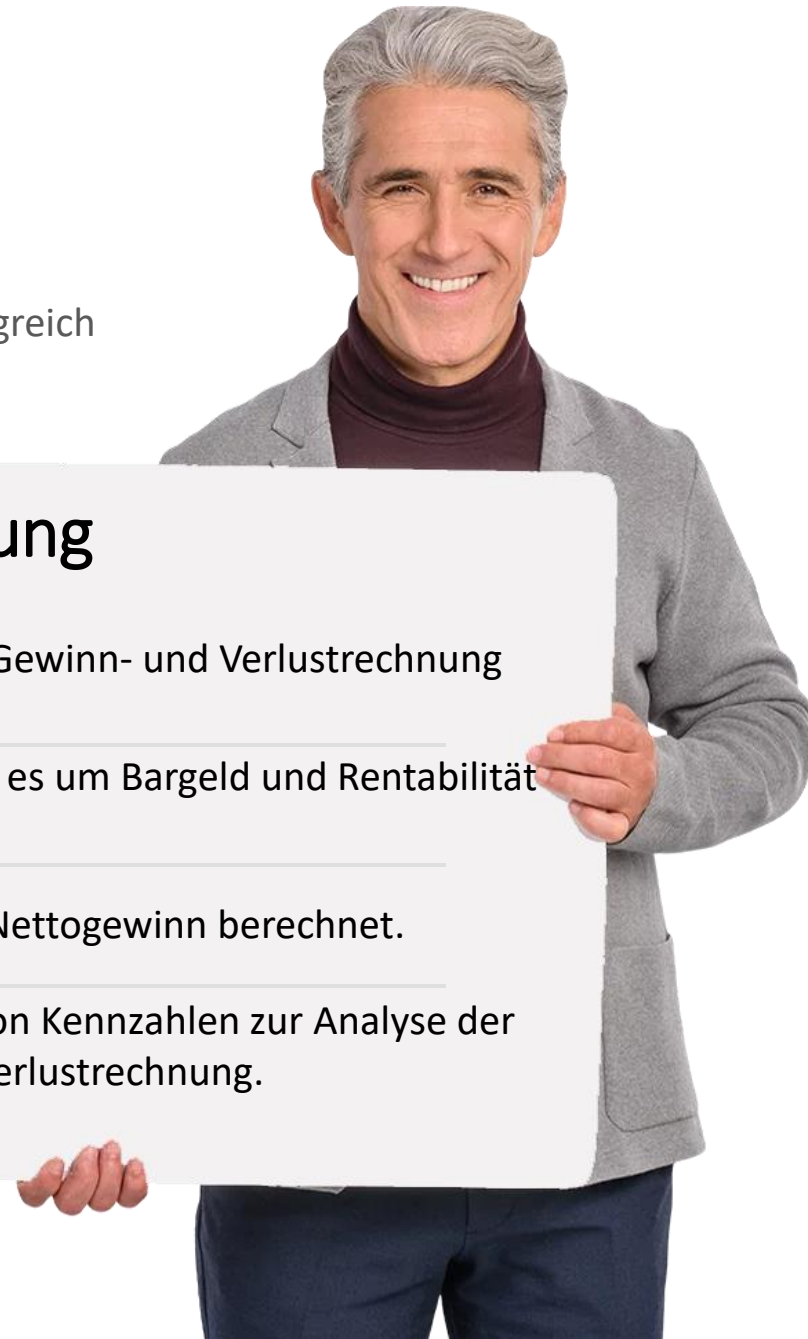
---

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben das Kapitel erfolgreich abgeschlossen!

## Zusammenfassung

---

- 1 Wie man eine Gewinn- und Verlustrechnung erstellt.
- 2 Sie wissen, wie es um Bargeld und Rentabilität bestellt ist.
- 3 Wie man den Nettogewinn berechnet.
- 4 Verwendung von Kennzahlen zur Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung.





## Was kommt als Nächstes?

---

Nun können sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der untenstehenden Schaltflächen klicken:

[Wiederholen](#)

[Weiter](#)





**BUSINESS**

**MODUL 6**

**KAPITEL 6**

## Bilanz

Die Bilanz ist eine Finanzübersicht, aus der hervorgeht, was das Unternehmen besitzt und was es Dritten schuldet.

# Was Sie lernen werden

---

- 1 Was ist eine Bilanz?
- 2 Der Unterschied zwischen Solvenz und Liquidität.
- 3 Was ist ein Konkurs?



# Definition der Bilanz

---

Die Bilanz ist ein Dokument, das beschreibt, was das Unternehmen besitzt (**seine Aktiva**) und was es schuldet (**seine Passiva**); mit anderen Worten, die Mittel, die zur Finanzierung seiner Aktiva eingesetzt werden.

Sie wird häufig von Dritten und Partner:innen (Banken, Kund:innen, Vorstand, Aktionär:innen, ...) verwendet, **um den Wert des Unternehmens zu ermitteln und seine Zahlungsfähigkeit und Liquidität sicherzustellen.**

Einfacher ausgedrückt, ermöglicht die Bilanz unter anderem die Messung des Wertes eines Unternehmens.

**Die Bilanz kann in 4 Kategorien unterteilt werden:**

stabile und kurzfristige Vermögenswerte sowie stabile und kurzfristige Verbindlichkeiten.

Solvenz, Liquidität, Aktiva, Passiva, das sind viele unverständliche Worte, nicht wahr?

Es ist an der Zeit, das alles zu klären!

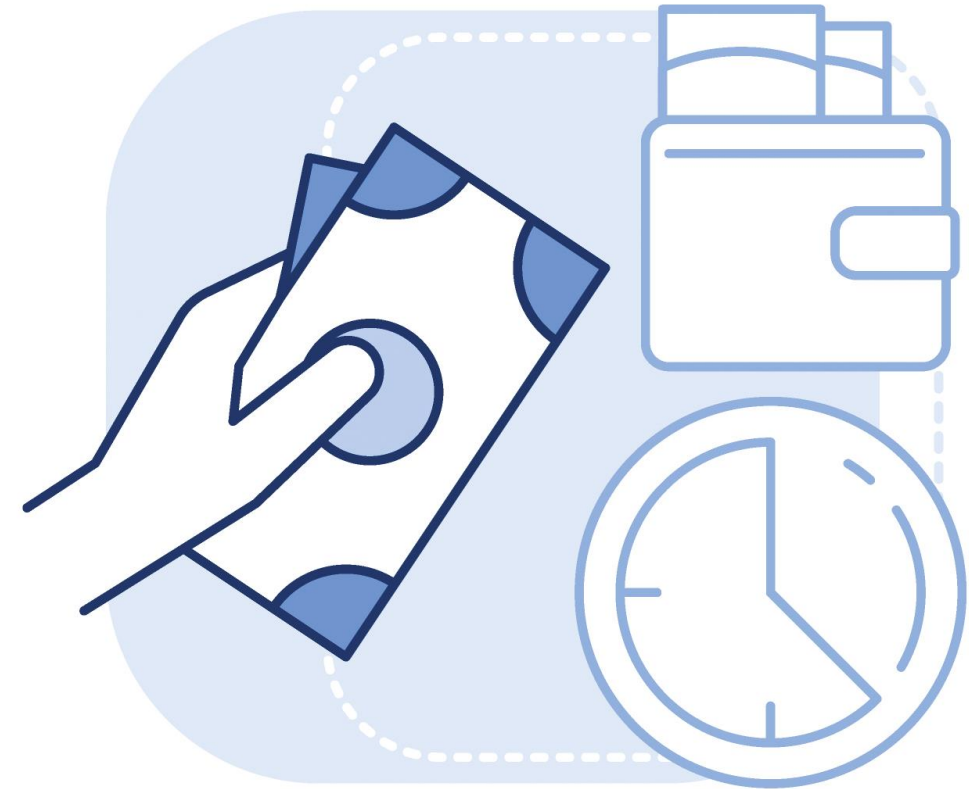
# Solvenz

---

Solvenz ist die Fähigkeit eines Unternehmens, über **ausreichende finanzielle Mittel zu verfügen, um seine Schulden kurz-, mittel- und langfristig zu begleichen.**

Mit anderen Worten: Ein solventes Unternehmen ist ein Unternehmen, dessen Ressourcen (was es besitzt) wichtiger sind als seine Schulden und Verpflichtungen gegenüber Dritten.

**AKTIVA  $\geq$  PASSIVA (SCHULDEN)**



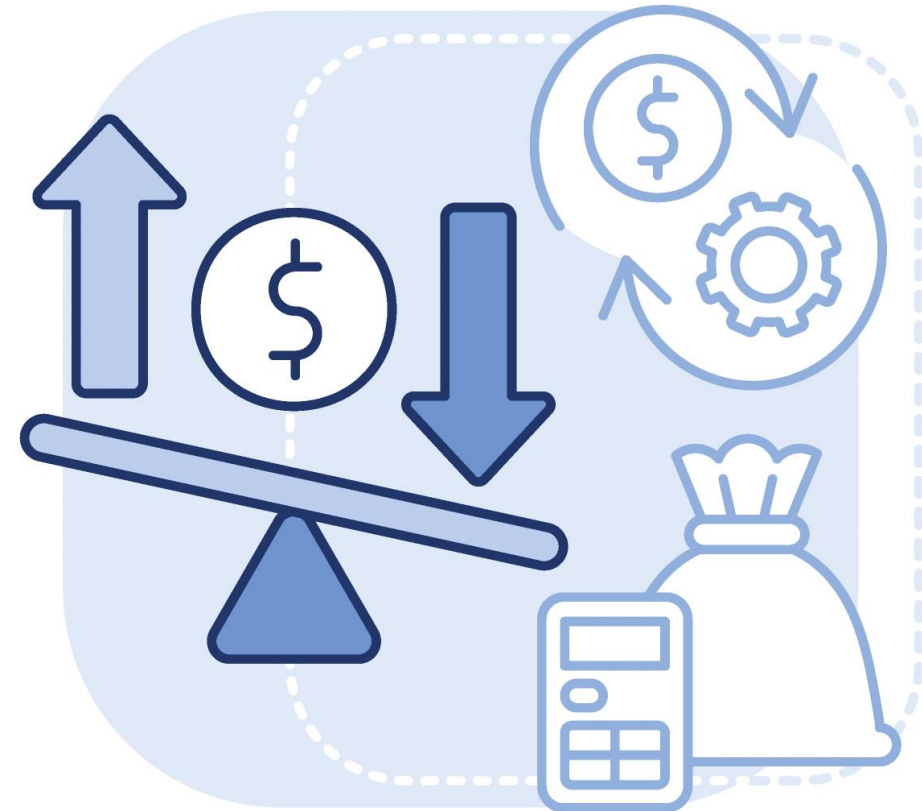
# Liquidität

---

Ein Unternehmen kann zahlungsfähig, aber illiquide sein.

Liquide Mittel sind alle **Ressourcen, die dem Unternehmen sofort zur Verfügung stehen, um seine kurzfristigen Schulden zu bezahlen.**

Ein Rohstofflager beispielsweise kann leicht verkauft werden, um Bargeld zu erhalten, ohne den Marktpreis zu beeinflussen. Diese Vorräte gelten daher als liquide Mittel, genau wie Geld auf einem Bankkonto beispielsweise.



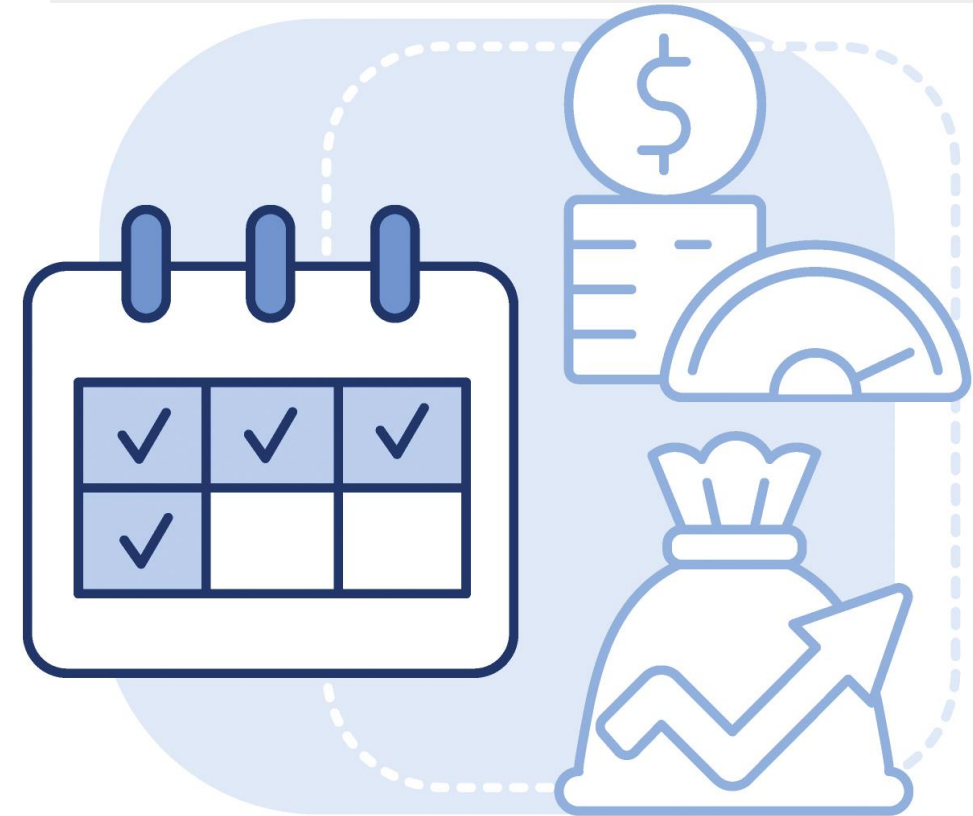
## Solvenz vs. Liquidität

---

Im Allgemeinen muss ein Unternehmen immer zahlungsfähig sein, um das Vertrauen seiner Partner:innen (Bank, Lieferant:innen,...) zu gewinnen.

Die Zahlungsfähigkeit beruhigt Ihre Partner:innen, denn im Falle der Einstellung Ihrer Tätigkeit können Sie durch den Verkauf Ihrer Vermögenswerte alle Ihre Schulden zurückzahlen.

Liquidität ist auch deshalb wichtig, weil sie es Ihnen ermöglicht, alle kurzfristigen Schulden (z. B. Lieferantenschulden, negatives Bankguthaben) mit Mitteln zu begleichen, die schnell verkauft werden können.



## Beispiel einer Bilanz

---

Schauen wir uns ein illustriertes Beispiel an, wie eine Bilanz aussehen könnte.





# Beispiel einer Bilanz

Niedrige Liquidität

Geringe Zahlungsfähigkeit

L I Q U I D I T Ä T

Z A H L U N G S F Ä H I G K E I T

Hohe Liquidität

Hohe Zahlungsfähigkeit

AKTIVA	€	PASSIVA	€
Immaterielle Bedürfnisse		Eigenkapital	
Materielle Bedürfnisse		Finanzielle Reserven	
Finanzielle Bedürfnisse		Geschäftsergebnisse	
Aktien		Zuschüsse	
Ansprüche		Schulden bei der Bank	
Wertpapiere		Schulden bei Lieferanten	
Bankguthaben		Staatliche Schulden (z. B. Steuern)	

# Zahlungsfähigkeit

---

Wir haben bereits gesehen, was Liquidität von Vermögenswerten ist. Betrachten wir nun den Begriff der Zahlungsfähigkeit.

Die Zahlungsfähigkeit Ihrer Verbindlichkeiten ist definiert als eine Situation, die eine/n Gläubiger:in berechtigt, die sofortige Zahlung aller oder eines Teils der vom Schuldner zu zahlenden Beträge zu verlangen.

Nehmen wir, um es einfach auszudrücken, den Fall eines Unternehmenskonkurses. Je mehr Verbindlichkeiten Sie haben, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein/e Gläubiger:in das Geld, das Sie schulden, schnell einfordert.



# Kapitelzusammenfassung

---

- 1** Die Bilanz ist ein Dokument, das die Aktiva und Passiva des Unternehmens beschreibt.
- 2** Sie ist ein Instrument, um den Wert des Unternehmens zu ermitteln und seine Solvenz und Liquidität sicherzustellen.
- 3** Solvenz ist nicht gleich Liquidität.

# Kapitel abgeschlossen!

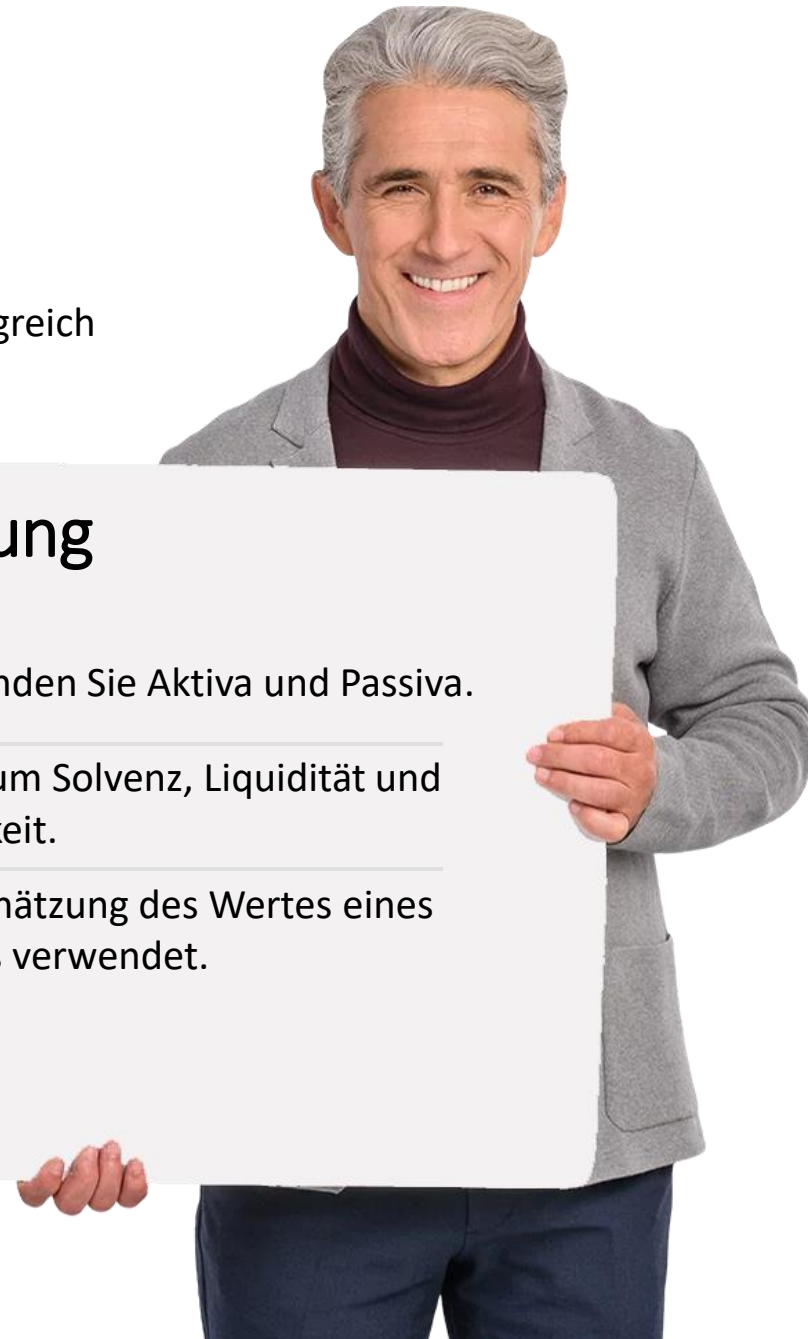
---

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben das Kapitel erfolgreich abgeschlossen!

## Zusammenfassung

---

- 1 In der Bilanz finden Sie Aktiva und Passiva.
- 2 Sie dreht sich um Solvenz, Liquidität und Zahlungsfähigkeit.
- 3 Sie wird zur Schätzung des Wertes eines Unternehmens verwendet.



## Was kommt als Nächstes?

---

Nun können sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der untenstehenden Schaltflächen klicken:


Wiederholen

Weiter



# Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

 **BUSINESS** **MODUL 6** Finanzprognosen

Die Finanzprognosen sind Teil des Geschäftsplans.

- Richtig
- Falsch

# Modulzusammenfassung

---

**1** Finanzprognosen sind Teil des Geschäftsplans.

---

**2** Finanzprognosen sind Instrumente wie Tabellen und Diagramme.

---

**3** Es gibt 4 Arten von finanziellen Tabellen.

**4** Jede Tabelle wird benutzt, um bestimmte Daten zu berechnen.

---

**5** Diese Daten werden wie ein Fahrplan verwendet.

---

**6** Die Finanzprognosen müssen mit dem globalen Szenario kohärent sein.

# Modul abgeschlossen!

---

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben dieses Modul erfolgreich abgeschlossen.

## Zusammenfassung

---

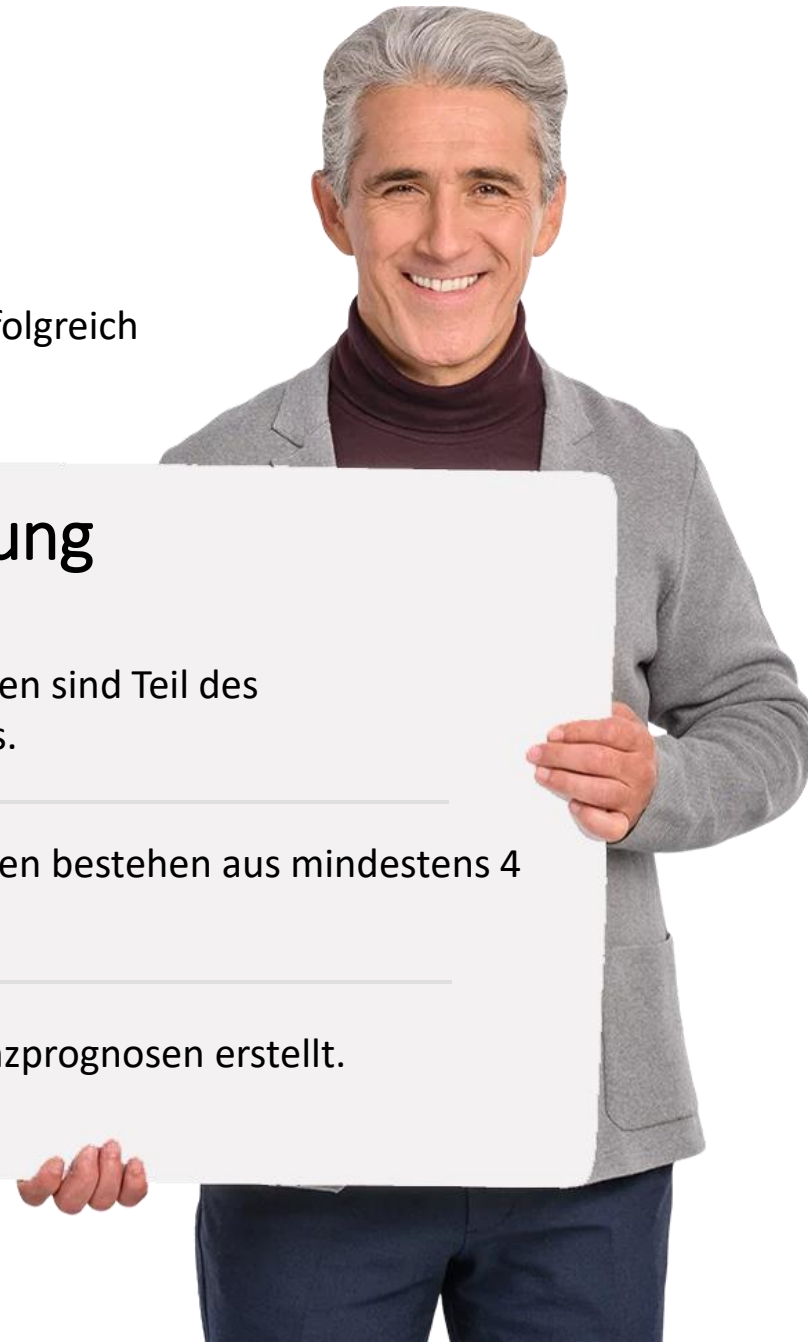
- 1** Finanzprognosen sind Teil des Geschäftsplans.

---

- 2** Finanzprognosen bestehen aus mindestens 4 Tabellen.

---

- 3** Wie man Finanzprognosen erstellt.





## Wie geht es weiter?

---

Nun können sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der untenstehenden Schaltflächen klicken:

[Wiederholen](#)

[Weiter](#)

