



# Abitur- Zusammenfassung

**BWL**

**&**

**VWL**



|                                                                               |           |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1 BWL</b> .....                                                            | <b>6</b>  |
| <b>1.1 Internes Rechnungswesen</b> .....                                      | <b>7</b>  |
| 1.1.1 Aufwand und Kosten .....                                                | 7         |
| 1.1.2 Kosten .....                                                            | 8         |
| 1.1.3 Ertrag und Leistung .....                                               | 8         |
| 1.1.4 Aufgaben des betrieblichen Rechnungswesens .....                        | 8         |
| 1.1.5 Kosten, Erlöse und Gewinn .....                                         | 9         |
| 1.1.6 Ergebnistabelle .....                                                   | 10        |
| 1.1.7 Einzel- und Gemeinkosten .....                                          | 11        |
| 1.1.8 Kostenstellenrechnung .....                                             | 12        |
| 1.1.9 Vollkostenrechnung .....                                                | 12        |
| 1.1.10 Preiskalkulationen .....                                               | 13        |
| 1.1.10.1 Vorwärtskalkulation .....                                            | 13        |
| 1.1.10.2 Rückwärts- und Differenzkalkulation .....                            | 15        |
| 1.1.10.3 Probleme der Vollkostenrechnung .....                                | 16        |
| 1.1.11 Teilkostenrechnung .....                                               | 17        |
| 1.1.12 Relativer Deckungsbeitrag .....                                        | 17        |
| 1.1.13 Teilkostenrechnung gegen Vollkostenrechnung .....                      | 18        |
| 1.1.14 Produktionsprogramm und Absatzentscheidungen .....                     | 18        |
| 1.1.15 Make or Buy Analyse .....                                              | 19        |
| <b>1.2 Unternehmensformen</b> .....                                           | <b>20</b> |
| 1.2.1 Kaufmannseigenschaften .....                                            | 20        |
| 1.2.2 Firma .....                                                             | 21        |
| 1.2.3 Firmengrundsätze .....                                                  | 22        |
| 1.2.4 Das Handelsregister .....                                               | 22        |
| 1.2.5 Einzelunternehmung.....                                                 | 23        |
| 1.2.6 OHG.....                                                                | 24        |
| 1.2.7 Kommanditgesellschaft (KG).....                                         | 26        |
| 1.2.8 Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).....                       | 27        |
| 1.2.9 Börse .....                                                             | 29        |
| 1.2.10 Aktiengesellschaft (AG).....                                           | 29        |
| 1.2.11 Organe der AG .....                                                    | 30        |
| <b>1.3 Multinational Companies &amp; Investitionsrechnung</b> .....           | <b>32</b> |
| 1.3.1 Multinational companies .....                                           | 32        |
| 1.3.1.1 Reasons for international expansion .....                             | 32        |
| 1.3.1.2 Different ways of international expansion .....                       | 32        |
| 1.3.1.3 Vertical integration and cooperation (Mergers & Acquisitions) .....   | 33        |
| 1.3.1.4 Horizontal integration and cooperation (Mergers & Acquisitions) ..... | 33        |
| 1.3.1.5 Lateral integration and cooperation .....                             | 34        |
| 1.3.1.6 Franchising .....                                                     | 34        |
| 1.3.1.7 Joint venture.....                                                    | 35        |
| 1.3.1.8 Acquisitions / Mergers .....                                          | 35        |
| 1.3.1.9 Cycle of a company.....                                               | 36        |
| 1.3.1.10 Organizational structures of MNCs .....                              | 36        |
| 1.3.1.11 Hard and soft location factors .....                                 | 39        |
| 1.3.1.12 PESTEL framework.....                                                | 40        |
| 1.3.2 Investition und Finanzierung .....                                      | 40        |



|                                                                                   |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1.3.2.1 Statische Investitionsrechnung .....                                      | 41        |
| 1.3.2.2 Dynamische Investitionsrechnung .....                                     | 41        |
| 1.3.2.3 Differenzinvestition .....                                                | 42        |
| <b>1.4 Finanzierung und Jahresabschluss .....</b>                                 | <b>43</b> |
| 1.4.1 Finanzierung .....                                                          | 43        |
| 1.4.1.1 Offene Selbstfinanzierung .....                                           | 44        |
| 1.4.1.2 Begriffserklärung .....                                                   | 44        |
| 1.4.1.3 Berechnung der Selbstfinanzierung .....                                   | 45        |
| 1.4.1.4 Auflösung einer Rücklage und Gesamtzusammenhang .....                     | 46        |
| 1.4.1.5 Kapitalerhöhung gegen Einlagen.....                                       | 48        |
| 1.4.1.6 Emissionsverfahren (=Ausgabe von Wertpapieren).....                       | 48        |
| 1.4.1.7 Erhöhung durch Ausgabe von Nennwertaktien .....                           | 49        |
| 1.4.1.8 Erhöhung durch Ausgabe von Stückaktien.....                               | 49        |
| 1.4.1.9 Berechnung des Bilanzkurses .....                                         | 49        |
| 1.4.1.10 Bezugsrecht der Altaktionäre .....                                       | 50        |
| 1.4.1.11 Rechnerischer Mittelkurs .....                                           | 50        |
| 1.4.1.12 Wert des Bezugsrechtes.....                                              | 51        |
| 1.4.1.13 Ausschluss des Bezugsrechts.....                                         | 51        |
| 1.4.1.14 Kreditarten .....                                                        | 51        |
| 1.4.1.15 Barwert.....                                                             | 54        |
| 1.4.1.16 Steuerliche Effekte .....                                                | 54        |
| 1.4.1.17 Kreditsicherheiten .....                                                 | 55        |
| <b>1.4.1.17.1 Bürgschaft.....</b>                                                 | <b>55</b> |
| <b>1.4.1.17.2 Sicherungsübereignung.....</b>                                      | <b>55</b> |
| <b>1.4.1.17.3 Grundschuld: .....</b>                                              | <b>56</b> |
| 1.4.2 Jahresabschluss.....                                                        | 58        |
| 1.4.2.1 Anhang, Lagebericht und Offenlegung.....                                  | 60        |
| 1.4.2.2 Grundsätze der ordnungsgemäßen Bilanzierung .....                         | 60        |
| 1.4.2.3 Grundlage ordnungsgemäßer Buchführung (GoB).....                          | 61        |
| 1.4.2.4 Bewertungsgrundsätze.....                                                 | 61        |
| <b>1.4.2.4.1 Realisationsprinzip: .....</b>                                       | <b>61</b> |
| <b>1.4.2.4.2 Imparitätsprinzip: .....</b>                                         | <b>61</b> |
| <b>1.4.2.4.3 Niederstwertprinzip: .....</b>                                       | <b>62</b> |
| <b>1.4.2.4.4 Höchstwertprinzip: .....</b>                                         | <b>62</b> |
| 1.4.2.5 Bewertung von Gegenständen des Anlagevermögens.....                       | 62        |
| <b>1.4.2.5.1 Bewegliches Sachanlagevermögen .....</b>                             | <b>63</b> |
| <b>1.4.2.5.2 Bewertung unbebauter Grundstücke .....</b>                           | <b>63</b> |
| <b>1.4.2.5.3 Bewertung von Finanzanlagen .....</b>                                | <b>64</b> |
| 1.4.2.6 Bewertung von Umlaufvermögen .....                                        | 64        |
| 1.4.2.7 Bewertung von Schulden.....                                               | 65        |
| 1.4.2.8 Bewertung von Wertpapieren des Umlaufvermögens.....                       | 66        |
| 1.4.2.10 Durchbrechung des Stichtagprinzips .....                                 | 67        |
| 1.4.2.11 Disagio .....                                                            | 67        |
| <b>1.5 Bilanzanalyse &amp; Strategic planning and management accounting .....</b> | <b>69</b> |
| 1.5.1 Bilanzanalyse .....                                                         | 69        |
| 1.5.1.1 Auswertung der GuV .....                                                  | 69        |
| 1.5.1.2 Der Leverage-Effekt.....                                                  | 70        |
| 1.5.1.3 Cashflow-Analyse .....                                                    | 70        |



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

|                                                                                                  |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1.5.1.4 EBIT – Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern / Earnings before interest and taxes ..... | 70        |
| 1.5.1.5 Bilanzkennzahlen .....                                                                   | 71        |
| 1.5.2 Strategic planning and management accounting (Unternehmensführung und Controlling) .....   | 73        |
| 1.5.2.1 Levels of Management .....                                                               | 73        |
| 1.5.2.2 Difference between strategic and operational management .....                            | 73        |
| 1.5.2.3 Mission Statement .....                                                                  | 74        |
| 1.5.2.4 Objectives .....                                                                         | 75        |
| 1.5.2.5 Shareholder-value concept .....                                                          | 76        |
| 1.5.2.6 Stakeholder-value concept.....                                                           | 77        |
| 1.5.2.7 Corporate governance and corporate social responsibility .....                           | 77        |
| <b>1.6 Management control, strategic planning &amp; management accounting .....</b>              | <b>78</b> |
| 1.6.1 SWOT analysis.....                                                                         | 78        |
| 1.6.2 Scales .....                                                                               | 79        |
| 1.6.3 Porter’s five forces.....                                                                  | 80        |
| 1.6.4 The balanced scorecard .....                                                               | 81        |
| <b>2 VWL.....</b>                                                                                | <b>82</b> |
| <b>2.1 Stoff Jahrgangsstufe 1 .....</b>                                                          | <b>83</b> |
| 2.1.1 Wirtschaftspolitische Ziele des Stabilitätsgesetzes .....                                  | 83        |
| 2.1.2 Konjunkturzyklus .....                                                                     | 84        |
| 2.1.3 Konjunkturindikatoren.....                                                                 | 85        |
| 2.1.4 Demand .....                                                                               | 85        |
| 2.1.5 Determinants of Demand .....                                                               | 86        |
| 2.1.6 Price elasticity of Demand (=Direkte Preiselastizität der Nachfrage) .....                 | 87        |
| 2.1.7 Indirekte Preiselastizität (Kreuzpreiselastizität) (=Cross-Price elasticity) .....         | 88        |
| 2.1.8 Supply theory.....                                                                         | 89        |
| 2.1.9 GFS ausgeglichener Haushalt.....                                                           | 90        |
| 2.1.10 GFS Gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung.....                                     | 90        |
| 2.1.11 S-Shaped cost curve.....                                                                  | 90        |
| 2.1.12 Marktformschema nach Stackelberg .....                                                    | 91        |
| 2.1.13 Preisbildung / Price Formation .....                                                      | 92        |
| 2.1.14 Konsumenten und Produzentenrente / Consumer and Producer surplus .....                    | 92        |
| 2.1.15 Perfect competition .....                                                                 | 93        |
| 2.1.16 Equilibrium price changes – Market mechanism.....                                         | 93        |
| 2.1.17 Marktconträre Staatseingriffe / market non-compliant state interventions .....            | 94        |
| 2.1.18 Marktkonforme Staatseingriffe / market compliant state interventions.....                 | 94        |
| 2.1.19 Wohlfahrtsveränderung durch Staatseingriffe .....                                         | 95        |
| 2.1. 20 Preisbildung in einem Monopol.....                                                       | 96        |
| 2.1.21 Monopol Preisdifferenzierung / Monopoly price discrimination .....                        | 97        |
| 2.1.22 Price formation in an imperfect competition (unvollkommenes Polypol) .....                | 98        |
| <b>2.2 Geldpolitik, Geldtheorie &amp; Wirtschaftspolitische Konzeptionen .....</b>               | <b>99</b> |
| 2.2.1 Geldpolitik und Geldtheorie .....                                                          | 99        |
| 2.2.1.1Aufgaben und Aufbau des ESZB .....                                                        | 99        |
| 2.2.1.2 Geld und Geldmengen.....                                                                 | 100       |
| <b>2.2.1.2.1 Funktionen des Geldes:</b> .....                                                    | 100       |
| <b>2.2.1.2.2 Geld- und Gütermenge</b> .....                                                      | 100       |
| <b>2.2.1.2.3 Geldmengenbegriffe der EZB:</b> .....                                               | 100       |





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

- 2.2.1.3 Geldwertschwankungen ..... 101
- 2.2.1.4 Geldschöpfung ..... 101
- 2.2.1.5 Verbraucherpreisindex ..... 103
- 2.2.1.6 Kritik am Verbraucherpreisindex ..... 103
- 2.2.1.7 Realeinkommen ..... 104
- 2.2.1.8 Inflationsarten und –ursachen ..... 104
- 2.2.1.9 Geldpolitische Steuerelemente der EZB ..... 106
  - 2.2.1.9.1 Refinanzierungsgeschäfte** ..... 107
  - 2.2.1.9.2 Ständige Fazilitäten** ..... 108
  - 2.2.1.9.3 Mindestreservpolitik** ..... 109
- 2.2.1.10 Wirkung der Geldpolitik der EZB ..... 110
- 2.2.2 Wirtschaftspolitische Konzeptionen ..... 111
  - 2.2.2.1 Keynesianische Nachfragesteuerung (Fiskalismus) ..... 111
  - 2.2.2.2 Angebotsorientierung mit Geldmengensteuerung (Monetarismus) ..... 113
  - 2.2.2.3 Wirtschaftspolitische Maßnahmen ..... 114
- 2.3 Unemployment ..... 115**
  - 2.3.1 Structure of unemployment ..... 115
  - 2.3.2 Types of unemployment ..... 115
  - 2.3.3 Mismatch theory ..... 116
  - 2.3.4 Causes for unemployment ..... 116
  - 2.3.5 Unemployment as a social problem ..... 116
  - 2.3.6 Modified Phillips curve ..... 117
  - 2.3.7 Wage policy of the partners in free collective bargaining ..... 117
  - 2.3.8 Employment and labour market policies ..... 118



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:



# 1 BWL



## 1.1 Internes Rechnungswesen

### 1.1.1 Aufwand und Kosten

Auszahlung: Liquide Mittel verlassen das Unternehmen

Aufwand: Jegliche Wertminderung innerhalb eines Unternehmens; z.B. Brandschaden

Kosten: Wertminderung innerhalb eines Unternehmens, die mit dem Betrieb zusammenhängen; z.B. Lohnzahlung

Sind Aufwand und Kosten Gleich (z.B. bei einer Lohnzahlung von 3.000€ entstehen Kosten und Aufwand in Höhe von 3.000€), so spricht man von **Grundkosten** bzw. **Zweckaufwand**.

Werden Aufwände nicht oder mit geringerem Betrag in die Kosten- und Leistungsrechnung übernommen, so spricht man von **neutralem Aufwand**. Klassifizierungen und mögliche Gründe sind:

|                                                                   |                                                                |                                                               |                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Betriebsfremder Aufwand                                           | Betrieblich bedingter Aufwand, der aber keine Kosten darstellt |                                                               | Betrieblich bedingter Aufwand, aber andere Kosten                         |
|                                                                   | Außerordentlich                                                | Periodenfremd                                                 | Andersaufwand                                                             |
| Aufwand, der mit dem eigentlichen Betriebszweck nichts zu tun hat | Aufwand, der ungewöhnlich hoch ist oder äußerst selten anfällt | Aufwand, dessen Ursache in einem früheren Geschäftsjahr liegt | Aufwand, dem zwar Kosten angehören, diese aber höher oder niedriger sind. |
| Veräußerungsverluste bei Wertpapierverkäufen                      | Außerplanmäßige Abschreibung eines LWK aufgrund eines Unfalls  | Gewerbesteuernachzahlung für das vorherige Geschäftsjahr      | Bilanzielle Abschreibung ist höher/niedriger als kalkulatorische.         |

Ebenso gibt es **Zusatzkosten**, denen kein Aufwand gegenübersteht, wie z.B. kalkulatorischer Unternehmerlohn, der nicht wirklich ausgezahlt wird.

|                   |              |              |
|-------------------|--------------|--------------|
| Aufwand           |              |              |
| Neutraler Aufwand | Zweckaufwand |              |
|                   | Grundkosten  | Zusatzkosten |
|                   | Kosten       |              |





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.1.2 Kosten

Kosten teilen sich in variable ( $K_v$ ) und fixe Kosten ( $K_f$ ).

- Fixe Kosten sind völlig unabhängig von der Menge
  - Absolut fix = z.B. die Miete ist immer gleich.
  - Sprungfixe Kosten = z.B. ab Menge  $X$  zweite Halle nötig.
- Gesamtkosten ( $K_G$ ) = Fixkosten + Variable Kosten  $\times$  Menge
 
$$= K_f + k_v \times X$$

$$= K_f + K_v$$

### 1.1.3 Ertrag und Leistung

Einzahlung: Liquide Mittel fließen dem Unternehmen zu

Ertrag: Jeglicher Wertzuwachs innerhalb eines Unternehmens; z.B. Spekulationsgewinn bei Wertpapierhandel

Leistung: Wertsteigerungen innerhalb eines Unternehmens, die mit dem Betrieb zusammenhängen; z.B. Verkauf von Produkten

Auch hier gibt es Erträge denen keine Leistung entgegensteht und andersherum.

|                                              |               |                           |
|----------------------------------------------|---------------|---------------------------|
| Ertrag                                       |               |                           |
| Neutraler Ertrag<br>z.B. Spekulationsgewinne | Zweckertrag   | z.B. Forschungsergebnisse |
|                                              | Grundleistung | Zusatzleistung            |
|                                              | Leistung      |                           |

### 1.1.4 Aufgaben des betrieblichen Rechnungswesens

- Wirtschaftlichkeitskontrolle:  
Kontrolle und Steuerung des Betriebsgeschehens
- Entscheidungsgrundlage:  
Liefert Infos für Entscheidungen wie z.B. Eliminierung eines Produktes
- Dokumentations- und Rechenschaftsbelegung:  
Ermittlung von Gewinn und Verlust, sowie Ein- und Ausgang von Zahlungsmitteln

|             |                                            |                                                                               |
|-------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
|             | Externes Rechnungswesen                    | Internes Rechnungswesen                                                       |
| Adressat    | Finanzamt, Investoren, Aktionäre etc.      | Unternehmen selbst                                                            |
|             | Gesetzlich geregelt; jährlich              | Damit auch nicht gesetzlich geregelt                                          |
| Instrumente | Jahresabschlussrechnung, Finanzbuchführung | Betriebsstatistiken, Planungsrechnung<br><i>Kosten- und Leistungsrechnung</i> |





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.1.5 Kosten, Erlöse und Gewinn

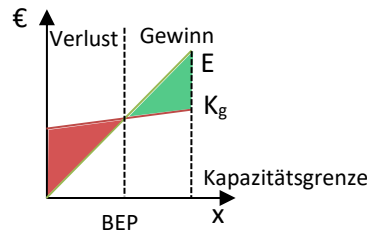
$$\text{Erlös (E)} = \text{Preis (p)} \times \text{Menge (x)}$$

$$\text{Gewinn (G)} = \text{E} - \text{Kosten (K)}$$

Für unterschiedliche Produktionsmengen kann ein unterschiedlicher Gewinn erwartet werden. Da die Fixkosten auch anfallen, wenn nichts produziert wird, muss eine gewisse Menge produziert und verkauft werden, damit kein Verlust gemacht wird. Der Punkt, an dem Verlust in Gewinn übergeht, wird **Gewinnschwelle** bzw. **Break-even-point** genannt.

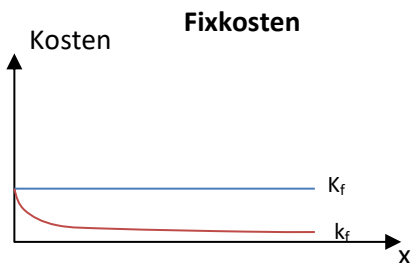
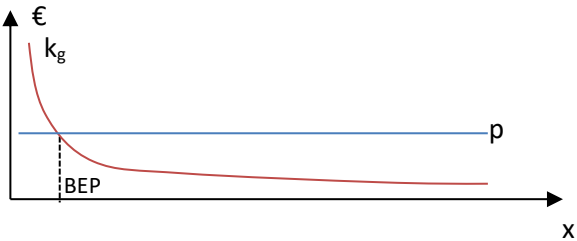
Berechnung der Gewinnschwelle:  $x = \frac{K_f}{p - k_v}$

Dies kann auch graphisch dargestellt werden:

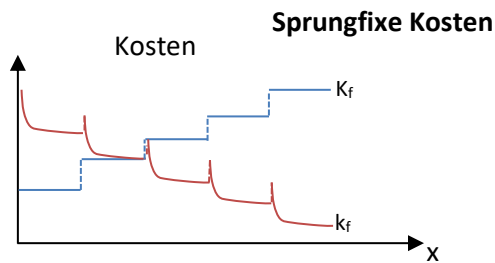


Die produzierte Menge spielt auch bei der Berechnung der Fixkosten pro Stück eine große Rolle. Je mehr hergestellt wird, desto weniger Fixkosten fallen auf eine produzierte Einheit. Dies wird auch **Fixkostendegression** genannt.

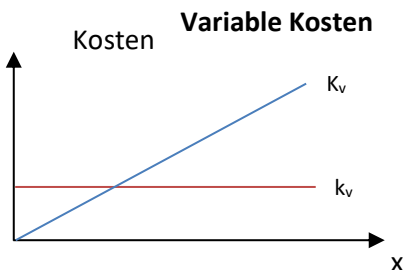
Hier eine Übersicht zu allen Kostenverläufen:



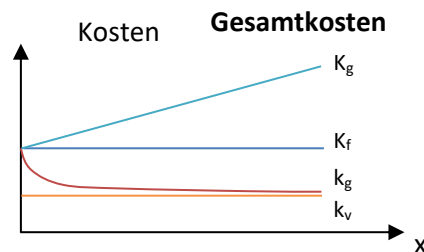
Eine Darstellung der oben beschriebenen Fixkostendegression.



Nach einer gewissen Produktionsmenge kommen neue Fixkosten hinzu, z.B. durch Anmietung einer neuen Halle.



Die variablen Kosten für ein einzelnes Produkt bleiben gleich. Je mehr Produkte hergestellt werden, desto mehr Kosten fallen gesamt an.



Die Gesamtkosten starten in Höhe der Fixkosten und steigen mit jeder produzierten Einheit. In der Stückbetrachtung werden die Gesamtkosten immer weniger, unterschreiten jedoch nie die variablen Kosten.



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.1.6 Ergebnistabelle

Die angegebenen Werte werden häufig vom Gesetz vorgeschrieben, wie in etwa Abschreibungen durch die AfA-Tabelle, andere Kosten dürfen hingegen nicht aufgelistet werden, wie z.B. der Unternehmerlohn. Um für den Betrieb ein realitätsnäheres Ergebnis zu erzielen gibt es die Ergebnistabelle. Hierbei werden falsche Werte, wie z.B. Abschreibungen, korrigiert und irrelevante Werte, wie z.B. periodenfremde Erträge/Aufwendungen, entfernt. Zusätzlich werden relevante Kosten/Erträge wie z.B. kalkulatorischer Unternehmerlohn und kalkulatorische Zinsen, die im externen Rechnungswesen nicht berücksichtigt werden dürfen, hinzugerechnet. Dies geschieht in drei Bereichen, welche in zwei Rechnungskreise abgegrenzt werden.

| Rechnungskreis I               |              |              | Rechnungskreis II               |                  |                                |                    |                               |              |
|--------------------------------|--------------|--------------|---------------------------------|------------------|--------------------------------|--------------------|-------------------------------|--------------|
| Erfolgsbereich                 |              |              | Abgrenzungsbereich              |                  |                                |                    | Kosten- und Leistungsrechnung |              |
| Fianzbuchhaltung               |              |              | unternehmensbezogene Abgrenzung |                  | kostenrechnerische Korrekturen |                    |                               |              |
| Konto                          | Aufwend.     | Erträge      | neutrale Aufwend.               | neutrale Erträge | verrechnete Aufw.              | verrechnete Kosten | Kosten                        | Leistungen   |
| Umsatzerlöse f. Erz. u. Leist. |              | 1.297.820,00 |                                 |                  |                                |                    |                               | 1.297.820,00 |
| And. periodenfremde Ertr.      |              | 43.800,00    |                                 | 43.800,00        |                                |                    |                               |              |
| Zinserträge                    |              | 17.950,00    |                                 | 17.950,00        |                                |                    |                               |              |
| Aufw. Für Rohstoffe            | 710.400,00   |              |                                 |                  |                                |                    | 710.400,00                    |              |
| Instandh. u. Reparatur         | 6.940,00     |              |                                 |                  |                                |                    | 6.940,00                      |              |
| Vertriebsprovisionen           | 20.320,00    |              |                                 |                  |                                |                    | 20.320,00                     |              |
| Löhne                          | 220.000,00   |              |                                 |                  |                                |                    | 220.000,00                    |              |
| Abschreibungen auf Sachanl.    | 10.870,00    |              |                                 |                  | 10.870,00                      | 8.950,00           | 8.950,00                      |              |
| Mieten und Pachten             | 18.110,00    |              |                                 |                  |                                |                    | 18.110,00                     |              |
| Büromaterial                   | 95.760,00    |              |                                 |                  |                                |                    | 95.760,00                     |              |
| Reisekosten                    | 18.940,00    |              |                                 |                  |                                |                    | 18.940,00                     |              |
| Verl. a. d. Abg. Gegen. d. SV. | 2.850,00     |              | 2.850,00                        |                  |                                |                    |                               |              |
| Periodenfremde Aufw.           | 5.750,00     |              | 5.750,00                        |                  |                                |                    |                               |              |
| Zinsaufwendungen               | 6.450,00     |              |                                 |                  | 6.450,00                       | 9.780,00           | 9.780,00                      |              |
| Außerordentliche Aufw.         | 20.000,00    |              | 20.000,00                       |                  |                                |                    |                               |              |
| Kalk. Unternehmerlohn          |              |              |                                 |                  |                                | 50.000,00          | 50.000,00                     |              |
| Summen                         | 1.136.390,00 | 1.359.570,00 | 28.600,00                       | 61.750,00        | 17.320,00                      | 68.730,00          | 1.159.200,00                  | 1.297.820,00 |
| Gewinn/Verlust                 | 223.180,00   |              |                                 |                  |                                |                    |                               |              |
| Neutrales Ergebnis             |              |              | 33.150,00                       |                  | 51.410,00                      |                    |                               |              |
| Betriebsergebnis               |              |              |                                 |                  |                                |                    | 138.620,00                    |              |

In Rechnungskreis I werden die Daten aus der Gewinn- und Verlustrechnung übertragen. Rechnungskreis II wird in zwei Bereiche unterteilt: Den Abgrenzungsbereich und die Kosten- und Leistungsrechnung. Im Abgrenzungsbereich muss zwischen unternehmensbezogener Abgrenzung und kostenrechnerischen Korrekturen unterschieden werden. Hängen Erträge oder Aufwendungen nicht mit dem momentanen und normalen Produktionsprozess zusammen, so werden diese herausgerechnet. Werden hingegen nur andere Werte verrechnet (Anderskosten), so geschieht dies in den kostenrechnerischen Korrekturen.

**i** „Verl. a. d. Abg. Gegen. d. SV.“ bedeutet „Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Sachanlagevermögens“, wenn also Gegenstände aus dem Anlagevermögen unter dem bilanzierten Preis verkauft wurden.

Die so korrigierten Werte werden nun in die Kosten- und Leistungsrechnung übernommen, um das Betriebsergebnis zu ermitteln. Kurz lässt sich sagen:

$$\text{Gewinn/Verlust} - \text{Neutrales Ergebnis} = \text{Betriebsergebnis}$$





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Warum genau die Kosten- und Leistungsrechnung nötig ist, bzw. wieso es zu Abweichungen zwischen der bilanziellen Buchführung und der Kosten- du Leistungsrechnung kommt, liegt an den Unterschiedlichen Messwerten, hier am Beispiel der Abschreibung:

|                               | <b>Bilanziell</b> | <b>Kalkulatorisch</b>      |
|-------------------------------|-------------------|----------------------------|
| <b>Bezugsgröße</b>            | Anschaffungswert  | Wiederbeschaffungswert     |
| <b>Abschreibungsverfahren</b> | Linear            | Linear                     |
| <b>Nutzungsdauer</b>          | Lt. AfA-Tabelle   | Tatsächliche Nutzungsdauer |
| <b>Gesetze</b>                | Werden beachtet   | Werden nicht beachtet      |

Ebenfalls gibt es kalkulatorische Zinsen oder Mieten, die berücksichtigen, ob man mehr Gewinn erwirtschaftet, wenn man das Geld anders angelegt / die Halle vermietet hätte.

### 1.1.7 Einzel- und Gemeinkosten

Um einen gewinnbringenden Preis für angebotene Ware zu ermitteln, müssen erst die Kosten für ein Produkt berechnet werden. Hierbei unterscheidet man zwischen Einzelkosten und Gemeinkosten.

Einzelkosten können direkt einem einzigen Produkt zugewiesen werden (z.B. Plastikbauteile einer Computer-Maus). Bei Gemeinkosten ist es hingegen schwer, sie einzelnen Produkten zuzuordnen (z.B. Schmieröl bei einer Produktionsmaschine).

|                                                                   | (Sonder-)Einzelkosten                                               | Gemeinkosten                                                  |
|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Beispiel                                                          | Fertigungsmaterial,<br>Fertigungslöhne                              | Abschreibungen,<br>Stromkosten, Gehälter,<br>Geschäftsführung |
| Zurechenbarkeit zu Kostenträger (=einzelnes Produkt oder Auftrag) | Genau nachvollziehbar (Sondereinzelkosten nur auf Auftrag)          | Schwer bis nicht nachvollziehbar                              |
| Variable Kosten                                                   | Material, Sondereinzelkosten des Vertriebs (z.B. Spezialverpackung) | Betriebsstoffe (Strom), Hilfsstoffe (Schrauben)               |
| Fixe Kosten                                                       | Produktbezogene Werbung                                             | Imagewerbung, Abschreibung                                    |

**i** Ein Hilfsstoff geht ins Produkt über  
Ein Betriebsstoff wird zur Herstellung benötigt

Bei allen Kosten muss zwischen Ist- und Sollkosten unterschieden werden. Sollkosten sind geschätzte Werte aus bisheriger Fertigung, die verwendet werden um die Kosten im Voraus zu kalkulieren. Istkosten sind die tatsächlich angefallenen Kosten, können aber daher erst nach der Produktion angewandt werden.





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.1.8 Kostenstellenrechnung

Da die Gemeinkosten nur sehr schwer auf ein einzelnes Erzeugnis zurückzuführen sind wird durch die Einrichtung von Kostenstellen eine Verursachungsgerechte Zuteilung der Gemeinkosten auf die Kostenstellen angezielt. Dies kann mithilfe eines Betriebsabrechnungsbogens geschehen.

| Kostenstelle<br>Material                                                                           | Kostenstelle<br>Fertigung                                                                                           | Kostenstelle<br>Verwaltung                                                                   | Kostenstelle<br>Vertrieb                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beschaffung von Rohstoffen</li> <li>• Lagerung</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktion (Materialverbrauch)</li> <li>• Maschinenwartung etc.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personal</li> <li>• Lohn-/Gehaltszahlung</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Versand</li> <li>• Marketing</li> </ul> |
| <b>Materialgemeinkosten</b>                                                                        | <b>Fertigungsgemeinkosten</b>                                                                                       | <b>Verwaltungsgemeinkosten</b>                                                               | <b>Vertriebsgemeinkosten</b>                                                     |

Zudem muss innerhalb der Gemeinkosten zwischen Stelleneinzelkosten und Stellengemeinkosten unterschieden werden. Stelleneinzelkosten können anhand von Belegen (z.B. Stromzähler) direkt einer Kostenstelle zugeordnet werden. Stellengemeinkosten können nur über einen Verteilungsschlüssel zugeordnet werden (z.B. bei Miete die jeweils genutzten m<sup>2</sup>).

Die Aufteilung auf die Kostenstellen mithilfe des Betriebsabrechnungsbogens verläuft wie folgt:

Die Gründe für die Verteilung können entweder Stromverbrauch, unterschiedliche Raumnutzung in m<sup>2</sup> oder sonstige angegebene Verteilungsmaßstäbe sein.

| Gemeinkostenarten     | Zahlen der KLR | Kostenstellen                       |                                       |                                         |                                       |
|-----------------------|----------------|-------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------|---------------------------------------|
|                       |                | Material                            | Fertigung                             | Verwaltung                              | Vertrieb                              |
| Gemeinkosten Material | 120.000,00     | 20.000,00                           | 90.000,00                             | 5.000,00                                | 5.000,00                              |
| Stromkosten           | 32.000,00      | 800,00                              | 28.000,00                             | 1.600,00                                | 1.600,00                              |
| Hilfslöhne            | 60.000,00      | 10.000,00                           | 40.000,00                             | 0,00                                    | 10.000,00                             |
| Gehälter              | 280.000,00     | 25.000,00                           | 142.000,00                            | 68.000,00                               | 45.000,00                             |
| Raumkosten            | 15.000,00      | 2.400,00                            | 10.800,00                             | 1.200,00                                | 600,00                                |
| Betriebssteuern       | 160.000,00     | 32.000,00                           | 96.000,00                             | 16.000,00                               | 16.000,00                             |
| Kalk. Abschreibung    | 240.000,00     | 15.000,00                           | 190.000,00                            | 17.000,00                               | 18.000,00                             |
| Kalk. Unternehmerlohn | 120.000,00     | 15.000,00                           | 60.000,00                             | 30.000,00                               | 15.000,00                             |
| Zinsen                | 640.000,00     | 80.000,00                           | 456.000,00                            | 48.000,00                               | 56.000,00                             |
| Summe Gemeinkosten    | 1.667.000,00   | 200.200,00                          | 1.112.800,00                          | 186.800,00                              | 167.200,00                            |
|                       |                | <b>Materialgemeinkosten<br/>MGK</b> | <b>Fertigungsgemeinkosten<br/>FGK</b> | <b>Verwaltungsgemeinkosten<br/>VwGK</b> | <b>Vertriebsgemeinkosten<br/>VtGK</b> |

### 1.1.9 Vollkostenrechnung

Nachdem die Gemeinkosten auf die einzelnen Kostenstellen umgerechnet wurden gilt es die Gemeinkostenzuschlagssätze zu berechnen.

#### Materialgemeinkostenzuschlagssatz

$$MGKZ = \frac{\text{Materialgemeinkosten}}{\text{Materialeinzelkosten}} \times 100$$

#### Fertigungsgemeinkostenzuschlagssatz

$$FGKZ = \frac{\text{Fertigungsgemeinkosten}}{\text{Fertigungseinzelkosten}} \times 100$$





Nun können die Herstellkosten berechnet werden:

|                                    |   |                  |
|------------------------------------|---|------------------|
| Fertigungsmaterial                 | } | Materialkosten   |
| + Materialgemeinkosten             |   |                  |
| + Fertigungslöhne                  | } | Fertigungskosten |
| + Fertigungsgemeinkosten           |   |                  |
| + Sondereinzelkosten der Fertigung |   |                  |
| <hr/>                              |   |                  |
| = Herstellkosten                   |   |                  |

Die Herstellkosten werden als Grundlage für die Verwaltungs- und Vertriebsgemeinkostenzuschlagssätze benötigt, da Verwaltung und Vertrieb für das Endprodukt zuständig sind und nicht eindeutig Fertigung oder Material zugeordnet werden können.

$$VwGKZ = \frac{\text{Verwaltungsgemeinkosten}}{\text{Herstellkosten}} \times 100$$

$$VtGKZ = \frac{\text{Vertriebsgemeinkosten}}{\text{Herstellkosten}} \times 100$$

Nach Aufrechnung dieser Gemeinkosten bekommt man die Selbstkosten, also alles, was einen die Produkte gekostet haben:

|                           |
|---------------------------|
| Herstellkosten            |
| + Verwaltungsgemeinkosten |
| + Vertriebsgemeinkosten   |
| <hr/>                     |
| = Selbstkosten            |

### 1.1.10 Preiskalkulationen

#### 1.1.10.1 Vorwärtskalkulation

Um nun neben den Selbstkosten auch noch auf einen Verkaufspreis zu kommen gibt es diverse Kalkulationsarten. Die einfachste davon ist die Vorwärtskalkulation, hier sind die Kosten bereits bekannt und es muss nur noch der gewünschte Preis berechnet werden.

Bei der Addition der Prozentsätze muss beachtet werden, ob die Prozentsätze „vom Hundert“, also die Grundlage des Prozentsatzes 100% ist, oder „im Hundert“, also die Grundlage und der Prozentsatz gemeinsam 100% ergeben sollen.

Beispiel „vom Hundert“ – Materialkostenzuschlagssatz 6%; Materialkosten 400€ :

$$\frac{400\text{€}}{100} \times 6 = 24\text{€}$$

Beispiel „im Hundert“: - Kundenrabatt 20%; Zielverkaufspreis 1255,67€:

$$\frac{1255,67\text{€}}{80} \times 20 = 313,92\text{€}$$

**i** Es wird durch 80 geteilt da 100%  
Zielverkaufspreis - 20% Kundenrabatt = 80%



|                                        | Prozent-<br>sätze | Prozent-<br>sätze | Beträge<br>in € | Beträge<br>in € | Anmerkungen |
|----------------------------------------|-------------------|-------------------|-----------------|-----------------|-------------|
| MEK                                    | 100%              |                   | 400,00          |                 |             |
| + MGK                                  | 6%                |                   | 24,00           |                 | Vom Hundert |
| = <b>Materialkosten</b>                | 106%              |                   |                 | 424,00          |             |
| FEK                                    | 100%              |                   | 200,00          |                 |             |
| + FGK                                  | 120%              |                   | 240,00          |                 | Vom Hundert |
| = <b>Fertigungskosten</b>              | 220%              |                   |                 | 440,00          |             |
| Herstellkosten                         | 100%              |                   |                 | 864,00          |             |
| + VwGK                                 | 12,5%             |                   | 108,00          |                 | Vom Hundert |
| + VtGK                                 | 8,33%             |                   | 71,97           |                 | Vom Hundert |
| = <b>Selbstkosten</b>                  | 120,83%           | 100%              |                 | 1043,97         |             |
| + Gewinn                               |                   | 16,67%            | 174,03          |                 | Vom Hundert |
| = <b>Barverkaufspreis</b>              | 97%               | 116,67%           |                 | 1218,00         |             |
| + Kundenskonto                         | 3%                |                   | 37,67           |                 | Im Hundert  |
| = <b>Zielverkaufspreis</b>             | 100%              | 80%               |                 | 1255,67         |             |
| + Kundenrabatt                         |                   | 20%               | 313,92          |                 | Im Hundert  |
| = <b>Listenverkaufspreis<br/>netto</b> |                   | 100%              |                 | 1569,59         |             |

Mit der Vorwärtskalkulation lassen sich die voraussichtlichen Kosten (Vorkalkulation) oder die tatsächlich angefallenen Kosten (Nachkalkulation) berechnen.

Somit lassen sich...

... Mindestpreis (kostendeckend)

... Voraussichtlicher Endpreis (inkl. Gewinn)

... Chancen auf dem Markt (Konkurrenzpreise)

... Abweichungen von Vor- und Nachkalkulation (unvorhergesehene Kosten)

ermitteln.

| Vorkalkulation                                                                                                                                                                                                      | Nachkalkulation                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Gemeinkosten werden mithilfe von Normalzuschlagssätzen berechnet (=Durchschnitt vergangener Zuschlagssätze)                                                                                                         | Gemeinkosten werden mit den tatsächlichen Kosten (=Ist-Kosten). (Siehe BAB)                                                                                                                                                            |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Normalkosten &gt; Ist-Kosten<br/>→ Kostenüberdeckung</li> <li>• Normalkosten &lt; Ist-Kosten<br/>→ Kostenunterdeckung</li> </ul> (Siehe „Ursachen für Kostenabweichungen“) | Problem: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zuschlagssätze nur nachträglich ermittelbar → hohes Risiko bei alleiniger Anwendung</li> <li>• Ist-Kostenzuschlagssätze können stark schwanken → Schlecht für Kalkulation</li> </ul> |



### 1.1.10.2 Rückwärts- und Differenzkalkulation

Häufig müssen sich Unternehmen am Markt an den Preisen des Wettbewerbs orientieren. Daher kalkuliert man von einem gegebenen Listenverkaufspreis auf den Höchstbetrag der Herstellkosten zurück. Dies nennt man Rückwärtskalkulation. Durch die Differenzkalkulation, kann dann festgestellt werden, wie viel Gewinn mit festem Fertigungsmaterialpreis und festem Listenverkaufspreis erzielt wurde. Außerdem wird die Differenzkalkulation auch zur Nachkalkulation verwendet, um den tatsächlichen Gewinn zu berechnen.

#### Kalkulationsschema Rückwärtskalkulation:

|                                    | Prozentsätze |              | Beträge         |            |       |
|------------------------------------|--------------|--------------|-----------------|------------|-------|
| <b>Fertigungsmaterial</b>          |              | <b>100 %</b> | <b>543,36 €</b> |            |       |
| + Materialgemeinkosten             |              | 10 %         | 54,34 €         |            | a. H. |
| = <b>Materialkosten</b>            |              | 110 %        |                 | 597,70 €   |       |
| Fertigungslöhne                    | 100 %        |              | 200,00 €        |            |       |
| + Fertigungsgemeinkosten           | 124 %        |              | 248,00 €        |            | a. H. |
| = <b>Fertigungskosten</b>          |              |              |                 | 448,00 €   |       |
| Herstellkosten                     |              | 100 %        |                 | 1.045,70 € |       |
| + Verwaltungsgemeinkosten          |              | 13,5 %       |                 | 141,17 €   | a. H. |
| + Vertriebsgemeinkosten            |              | 7,4 %        |                 | 77,38 €    | a. H. |
| = <b>Selbstkosten</b>              | 100 %        | 120,9 %      |                 | 1.264,25 € |       |
| + Gewinnzuschlag                   | 18,6 %       |              |                 | 235,15 €   | a. H. |
| = <b>Barverkaufspreis</b>          | 118,6 %      | 98 %         |                 | 1.499,40 € |       |
| + Kundenskonto                     |              | 2 %          |                 | 30,60 €    | v. H. |
| = <b>Zielverkaufspreis</b>         | 85 %         | 100 %        |                 | 1.530,00 € |       |
| + Kundenrabatt                     | 15 %         |              |                 | 270,00 €   | v. H. |
| = <b>Listenverkaufspreis netto</b> | 100 %        |              |                 | 1.800,00 € |       |

#### Kalkulationsschema Differenzkalkulation:

|                                    | Prozentsätze |              | Beträge         |            |       |
|------------------------------------|--------------|--------------|-----------------|------------|-------|
| <b>Fertigungsmaterial</b>          |              | <b>100 %</b> | <b>620,00 €</b> |            |       |
| + Materialgemeinkosten             |              | 10 %         | 62,00 €         |            | v. H. |
| = <b>Materialkosten</b>            |              | 110 %        |                 | 682,00 €   |       |
| Fertigungslöhne                    | 100 %        |              | 200,00 €        |            |       |
| + Fertigungsgemeinkosten           | 124 %        |              | 248,00 €        |            | v. H. |
| = <b>Fertigungskosten</b>          |              |              |                 | 448,00 €   |       |
| Herstellkosten                     |              | 100 %        |                 | 1.130,00 € |       |
| + Verwaltungsgemeinkosten          |              | 13,5 %       |                 | 152,55 €   | v. H. |
| + Vertriebsgemeinkosten            |              | 7,4 %        |                 | 83,62 €    | v. H. |
| = <b>Selbstkosten</b>              | 100 %        | 120,9 %      |                 | 1.366,17 € |       |
| + Gewinnzuschlag                   | 9,8 %        |              |                 | 133,23 €   | v. H. |
| = <b>Barverkaufspreis</b>          | 109,8 %      | 98 %         |                 | 1.499,40 € |       |
| + Kundenskonto                     |              | 2 %          |                 | 30,60 €    | v. H. |
| = <b>Zielverkaufspreis</b>         | 85 %         | 100 %        |                 | 1.530,00 € |       |
| + Kundenrabatt                     | 15 %         |              |                 | 270,00 €   | v. H. |
| = <b>Listenverkaufspreis netto</b> | 100 %        |              |                 | 1.800,00 € |       |

#### Ursachen für Kostenabweichungen





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### Verbrauchs-/Mengenabweichung

Materialien wie z.B. Hilfs-/Betriebsstoffe werden sparsamer oder verschwenderischer verbraucht als durch Normalkostenzuschlagssätze angenommen.

### Preisabweichung

Preise für z.B. Hilfs-/Betriebsstoffe oder Löhne werden teurer oder billiger als zuvor angenommen.

### Beschäftigungsabweichungen

Bei anderer Auslastung wird angenommen, dass sich die Normalkostenzuschlagssätze gleich schnell steigen oder fallen wie die Einzelkosten. Die Ist-Kostenzuschlagssätze steigen jedoch langsamer und fallen schneller als die Einzelkosten, da:



### 1.1.10.3 Probleme der Vollkostenrechnung

Die Vollkostenrechnung hat einige Probleme:

- Kostenüber-/unterdeckung, vor allem bei Beschäftigungsgrad (Siehe Schaubild)
  - ➔ Sinkt der Gewinn, müsste ich den Preis eigentlich senken (➔ Höhere Nachfrage). Laut Vollkostenrechnung müsste der Preis aber erhöht werden.
- Verteilung der Gemeinkosten nicht genau möglich
- Zusammenhang von Einzel- und Gemeinkosten ist nicht immer gegeben (z.B. extrem Stromsparende Maschine, die aber extrem teures Material verwendet)

⇒ Als Alternative: Teilkostenrechnung! Hier werden einem Produkt nur variable Kosten zugerechnet. Das eliminiert unter anderem das Problem mit dem Beschäftigungsgrad.





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.1.11 Teilkostenrechnung

Der Deckungsbeitrag kann als *Stückbetrachtung*

$$db = \text{Nettoverkaufspreis je Stück } (p) - \text{variable Kosten je Stück } (k_v)$$

Oder als *Periodenbetrachtung*

$$\text{Gesamtdeckungsbeitrag (DB)} = \text{Erlöse (E)} - \text{variable Gesamtkosten } (K_v)$$

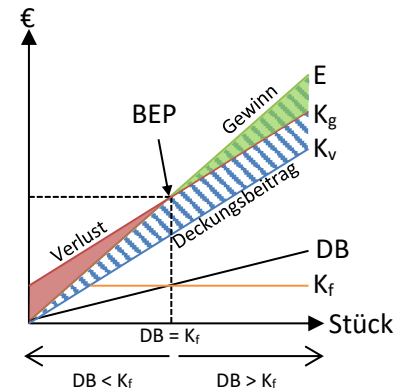
$$db \times x = p \times x - k_v \times x$$

berechnet werden.

Zieht man nun die gesamten Fixkosten ab hat man das

Betriebsergebnis:

$$\text{Betriebsergebnis} = \text{DB} - K_f$$



### 1.1.12 Relativer Deckungsbeitrag

Liegt ein Engpass vor, dann richtet sich die Produktionsreihenfolge nach dem relativen Stückdeckungsbeitrag, also dem db je Einheit des Engpassfaktors (z.B. Zeit oder knappe Ressource). Der relative Stückdeckungsbeitrag wird wie folgt berechnet:

$$\text{Relativer Stückdeckungsbeitrag} = \frac{\text{Absoluter Stückdeckungsbeitrag } (db)}{\text{Einheiten des Engpassfaktors (z. B. Produktionszeit)}}$$

Ein Beispiel:

Ein Unternehmen produziert Jacken und Hosen mit folgenden Daten:

| Produkt | db      | Produktionszeit in Min |
|---------|---------|------------------------|
| Jacke   | 20,00 € | 20                     |
| Hose    | 10,00 € | 5                      |

Es sollen jeweils 1.000 Stück Produziert werden.

$$1.000 \times 20 + 1.000 \times 5 = 25.000 \text{ Minuten} \rightarrow 416 \text{ Stunden und } 40 \text{ Minuten}$$

Das Unternehmen hat jedoch nur eine Produktionskapazität von 400 Stunden (24.000 Minuten), es herrscht also ein Engpass. Nun müssen die relativen Deckungsbeiträge berechnet werden:

$$\text{Jacke} = \frac{20,00 \text{ €}}{20 \text{ Minuten}} = 1 \text{ €/Min}$$

$$\text{Hose} = \frac{10,00 \text{ €}}{5 \text{ Minuten}} = 2 \text{ €/Min}$$

Hier stellt sich die Hose als Profitabler heraus, also wird diese zuerst produziert.

$$1.000 \times 5 = 5.000 \text{ Minuten} \rightarrow 19.000 \text{ Minuten Übrig}$$

$$x \times 20 = 19.000 \mid :20$$

$$x = 950 \rightarrow \text{Es können insgesamt 1.000 Hosen und 950 Jacken produziert werden.}$$

Sollte eine Dezimalzahl als Ergebnis berechnet werden, so muss abgerundet werden, da das Aufrunden die vorhandenen Kapazitäten übersteigt.





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.1.13 Teilkostenrechnung gegen Vollkostenrechnung

Angenommen es gibt ein Unternehmen mit folgenden Daten:

| Kosten   | Insgesamt   | Pro Stück (2.000 insgesamt) |
|----------|-------------|-----------------------------|
| Variabel | 50.000,00 € | 25,00 €                     |
| Fix      | 30.000,00 € | 15,00 €                     |

Verkaufspreis: 30,00 € pro Stück.

Vollkostenrechnung:

$$\text{Erlös} = p - k_f - k_v = 30 - 25 - 15 = - 10,00 \text{ €}$$

Teilkostenrechnung:

$$\text{db} = p - k_v = 30 - 25 = 5,00 \text{ €}$$

Laut Vollkostenrechnung sollte die Produktion sofort eingestellt werden. Die Teilkostenrechnung hingegen besagt, dass es sich lohnt, weiter zu Produzieren. Stellt man die Produktion ein, so fallen nur die 30.000,00 € Fixkosten an. Produziert man stattdessen die 2.000 Stück und verkauft diese, so erzielt man einen Gewinn von  $5 \times 2.000 = 10.000,00 \text{ €}$ ; Somit beträgt der Verlust nur 20.000,00 €. Es kann sich also ab und zu lohnen trotz einer aussichtslosen Situation weiter zu produzieren.

### Preisuntergrenzen

Aus obigem Beispiel ergibt sich: Um kurzfristig keinen oder weniger Verlust zu machen, muss der Preis wenigstens die variablen Kosten decken. Um sich langfristig absichern zu können, muss der Preis auch die fixen Kosten pro Stück abdecken.

$$\text{PUG}_K = k_v \quad (\text{In diesem Beispiel } \text{PUG}_K = 25,00 \text{ €})$$

$$\text{PUG}_L = k_v + k_f = k_g \quad (\text{In diesem Beispiel } \text{PUG}_L = 25 + 15 = 40,00 \text{ €})$$

### 1.1.14 Produktionsprogramm und Absatzentscheidungen

Da ein Unternehmen meist mehr als ein Produkt produziert muss früher oder später entschieden werden, ob gewisse Produkte noch rentabel sind und welche Produkte gefördert werden sollten.

#### Produkteliminierung

Ist der db negativ, so sollte das Produkt auf jeden Fall eliminiert werden. Gibt es nur Produkte mit positivem db, so ist DB maßgeblich, da selbst ein Produkt mit geringem db aber hohen Verkaufszahlen mehr Geld einbringen kann als ein Produkt mit hohem db aber geringen Verkaufszahlen; Kurz: Da das Gesamte Produkt wegfällt sollte ich auch den gesamten DB betrachten.

#### Produktförderung

Für die Produktförderung muss lediglich db betrachtet werden, da hier lediglich mehr Stück produziert werden und je mehr Produkte mit hohem db, desto besser.





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### Zusatzaufträge

Soll ein Zusatzauftrag bearbeitet werden, der z.B. zu anderen Preisen verkauft wird, so lohnt sich dieser, sofern  $db / DB$  für diesen Auftrag  $\geq 0$ . Entstehen aufgrund des Zusatzauftrages zusätzliche Fixkosten (Sprungfixe Kosten), da z.B. eine neue Halle für den Auftrag gemietet werden muss, so lohnt es sich erst, wenn der  $DB$  des Zusatzauftrages größer/gleich ist wie die neu entstanden Kosten.

### 1.1.15 Make or Buy Analyse

Soll analysiert werden, ob ein Produkt gekauft werden soll (Fremdbezug), oder ob es günstiger ist, es selbst herzustellen (Eigenfertigung), so muss wie folgt vorgegangen werden:

Aufstellen der Gleichungen:

Wie viel kostet ein Stück, wenn ich es kaufe?

z.B. 4,50 € pro Stück  $\rightarrow f(x) = 4,5x$

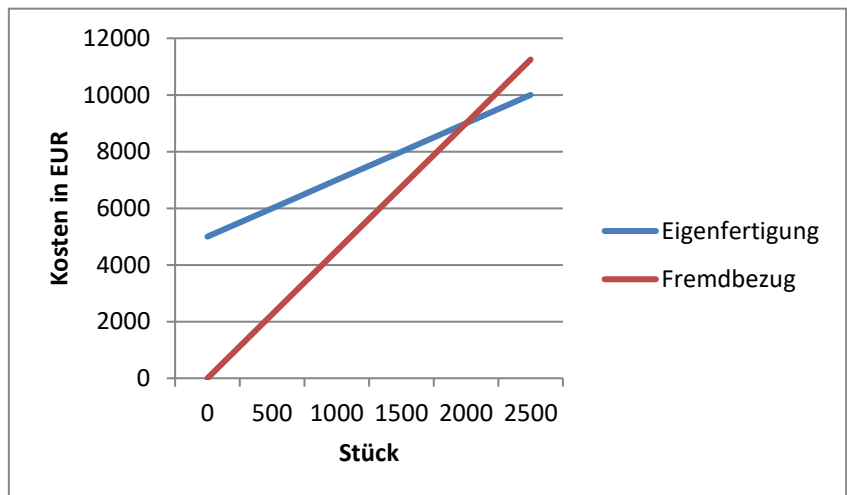
Welche fixen und welche variablen Kosten habe ich bei der Eigenfertigung?

z.B. 5.000,00 € für eine neue Maschine, 2,00€ variable Kosten pro Stück  $\rightarrow f(x) = 2x + 5.000$

Nun müssen die Gleichungen gleichgesetzt werden (Wann kostet selbst machen genau so viel wie kaufen?):

$$\begin{array}{rcl}
 4,5x = 2x + 5.000 & | & - 2x \\
 2,5x = 5.000 & | & : 2,5 \\
 x = 2.000 & & 
 \end{array}$$

Bei 2.000 Stück kosten Fremdbezug und Eigenfertigung genau gleich viel; Wird mehr benötigt, so lohnt sich Eigenfertigung, wird weniger benötigt, so ist der Fremdbezug billiger.

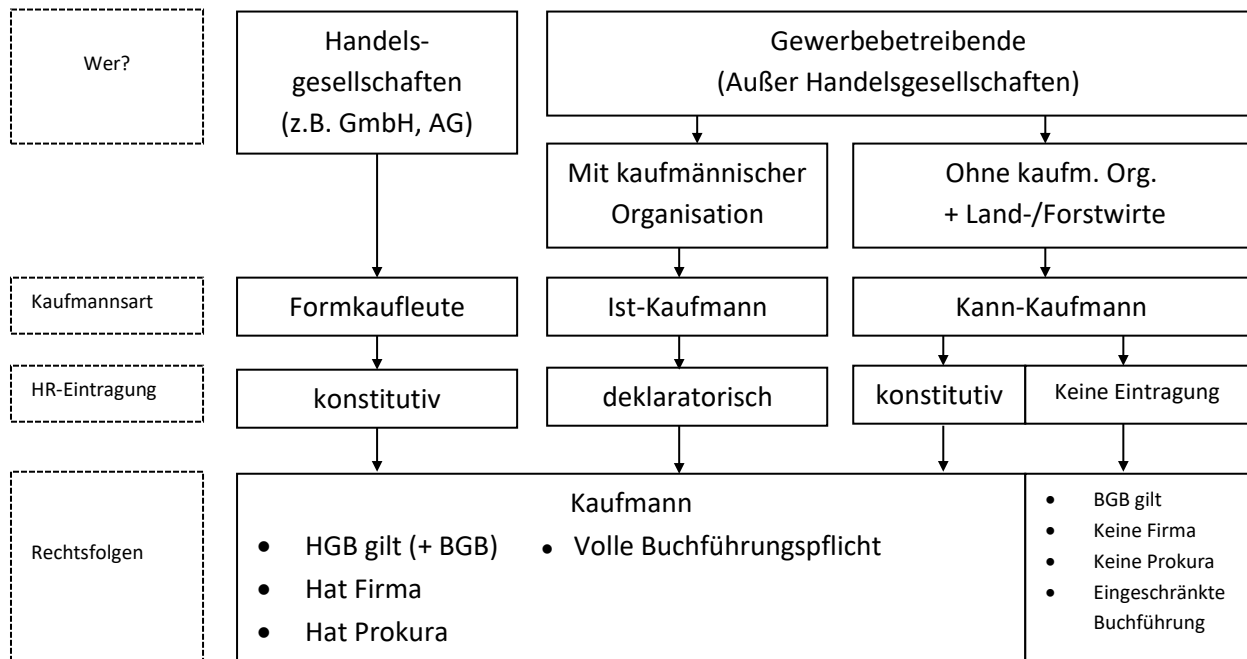


Sollte das Ergebnis keine ganze Zahl sein (z.B. 2.000,1), so wird ist die abgerundete Zahl im Bereich des Fremdbezuges und die Aufgerundete Zahl im Bereich der Eigenfertigung. Dies muss berücksichtigt werden, da ich z.B. keine eineinhalb Schrauben benötige. Das Ganze lässt sich natürlich auch graphisch lösen.



## 1.2 Unternehmensformen

### 1.2.1 Kaufmannseigenschaften



| Unterscheidungsmerkmal         | Kaufleute                                                                                    | Nichtkaufleute                                                       |
|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Gesetzliche Grundlage          | HGB und BGB                                                                                  | Nur BGB                                                              |
| Mögliche Rechtsformen          | Alle Unternehmensformen                                                                      | Nur GbR                                                              |
| Eintragung ins Handelsregister | Pflicht §§ 8 ff. HGB                                                                         | Nicht möglich                                                        |
| Führung einer Firma            | Pflicht §§ 17 ff. HGB                                                                        | Nicht möglich                                                        |
| Buchführungspflicht            | Volle Buchführungspflicht<br>(Inventare, Bilanzen, Handelsbücher)<br>Ausnahme: Kleinbetriebe | Vereinfachte<br>Aufzeichnungspflichten<br>(Waren-ein- und -ausgänge) |
| Prüfungs- und Rügepflicht      | Unverzüglich                                                                                 | Bis zwei Jahre nach Lieferung                                        |
| Prokura-Erteilung              | Möglich                                                                                      | Nicht möglich                                                        |
| Art der Bürgschaft             | Selbstschuldnerische<br>Bürgschaft                                                           | Selbst- und Nach-<br>schuldnerische Bürgschaft                       |
| Übernahme einer Bürgschaft     | Mündlich oder schriftlich                                                                    | Schriftlich                                                          |
| Gesetzl. Schuldenszinssatz     | 5%                                                                                           | 4%                                                                   |
| Verzugszinsen                  | 9 Prozentpunkte über<br>Basiszinssatz                                                        | 5 Prozentpunkte über<br>Basiszinssatz                                |
| Gerichtsstandsvereinbarung     | Gerichtsstand kann vom<br>Erfüllungsort abweichen                                            | Gesetzlicher Erfüllungsort als<br>Gerichtsstand (Außer Geldschulden) |
| Sorgfaltspflicht               | Besondere Sorgfaltspflicht                                                                   | Im Verkehr erforderliche<br>Sorgfalt                                 |



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

**Istkaufmann:**

Eine Person, die ein Gewerbe leitet (kein Handelsgewerbe), das kaufmännisch Organisiert ist. Der Istkaufmann ist durch seine Tätigkeit bereits Kaufmann, muss sich aus diesem Grund ins Handelsregister eintragen. Da er auch vor der Eintragung Kaufmann war, ist diese nur deklaratorisch.

**Kannkaufmann:**

Eine Person, die ein Gewerbe leitet, das nicht kaufmännisch organisiert ist, sowie Land- und Forstwirte. Sie sind kein Kaufmann, können sich aber ins Handelsregister eintragen. Da sie davor noch kein Kaufmann waren, ist die Eintragung konstitutiv.

**Formkaufmann:**

Eine Handelsgesellschaft (z.B. GmbH oder AG). Sie ist eine juristische Person mit denselben Rechten und Pflichten wie ein menschlicher Kaufmann. Da die Handelsgesellschaft erst mit der Eintragung ins Handelsregister entsteht und somit erst zu diesem Zeitpunkt ein Kaufmann wird, ist die Eintragung konstitutiv.

**Kaufmännische Organisation:**

Es gibt keinen einheitlichen Maßstab zur Bestimmung von kaufmännischer Organisation, Indikatoren können jedoch sein: Eigene Buchhaltungsabteilung, Anzahl der Angestellten, Anzahl der Produkte, Anzahl der Verkaufsstellen (ein Dönerladen oder eine ganze Kette?)

**1.2.2 Firma**

Eine Firma ist der Geschäftsname, unter dem ein Kaufmann seine Geschäfte betreibt, also der Name, der im Handelsregister eingetragen ist. Die Unternehmensform (z.B. AG, GmbH, KG) muss im Firmennamen auftauchen.

| <b>Firmenart</b> | <b>Definition</b>                                          | <b>Beispiel</b>                 |
|------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| Personenfirma    | Der Name eines oder mehrerer Gesellschafter wird verwendet | Sandford & Emig e.K.            |
| Sachfirma        | Der Unternehmenszweck ist Namensgebend                     | Autohaus GmbH                   |
| Fantasiefirma    | Enthält einen frei erfundenen Namen                        | Zalando GmbH                    |
| Gemischte Firma  | Mischung aus obigen Firmenarten                            | Schuhhandel Müller-Zalando GmbH |





### 1.2.3 Firmengrundsätze

| Firmengrundsatz              | Erklärung und §                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Firmenwahrheit und –klarheit | Name darf nicht irreführen und muss unterscheidungskräftig sein (§18 HGB)                                                                                                                                                                                         |
| Firmenausschließlichkeit     | Firmen müssen sich im Namen deutlich voneinander unterscheiden. Wenn nicht → „Ordnungsgeld“ (§§18,30,37 HGB)                                                                                                                                                      |
| Firmenöffentlichkeit         | Firmen müssen ihre Niederlassung und inländische Anschrift beim zuständigen Bezirksgericht anmelden. Auf Geschäftsbriefen müssen diese Angaben (inkl. Gericht und Handelsregisternummer) angegeben werden. Änderungen müssen gemeldet werden. (§§29, 31, 37a HGB) |
| Firmenbeständigkeit          | Bei Eigentumsübertragung der Firma muss der Name angepasst werden, außer dem Beibehalt wird ausdrücklich zugestimmt. (§§ 21, 22, 24 HGB)                                                                                                                          |
| Veräußerungsverbot           | Bei Übergang der Firma muss die Branche erhalten werden (§23 HGB)                                                                                                                                                                                                 |

### 1.2.4 Das Handelsregister

Das Handelsregister ist ein für jeden einsehbares elektronisches Verzeichnis. Jeder Kaufmann muss sich/seine Firma dort eintragen. Die Anmeldung folgt durch eine notariell beglaubigte Unterschrift der Inhaber bzw. deren Vertreter.

Eingetragen werden müssen:

- Sitz der Gesellschaft
- Geschäftsinhaber
- Persönlich haftende Gesellschafter
- Geschäftsführer
- Prokura
- Rechtsverhältnisse (z.B. Insolvenzverfahren)
- Rechtsform
- Einlagen der Kommanditisten
- Grundkapital
- Stammkapital
- Tag der Eintragung

Das Handelsregister hat zwei Abteilungen: **Abteilung A** ist für Einzelkaufleute (e.K.) und Personengesellschaften (z.B. OHG). **Abteilung B** ist für Kapitalgesellschaften (z.B. KG, GmbH, AG) zuständig.

 Das, was im Handelsregister steht, gilt. Selbst wenn es ein Fehler ist.



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

*Personengesellschaften:*

Der Gesellschafter spielt eine wichtige Rolle und übernimmt Rechte und Pflichten.

*Kapitalgesellschaften:*

Das Kapital des Gesellschafters spielt eine wichtige Rolle. Er übernimmt in der Regel wenig Rechte und Pflichten.

**1.2.5 Einzelunternehmung**

*Gründung*

- Eintragung ins Handelsregister oder bei Geschäftseröffnung, sofern keine andere Rechtsform gewählt wurde
- Nur **eine** Person

*Geschäftsführung*

- Kaufmann

*Vertretung*

- Kaufmann

*Kapitalaufbringung*

- Durch Kaufmann
- Kein Mindestkapital
- Geld- und Sacheinlagen

*Ergebnisverteilung*

- Alles für den Geschäftsführer / Kaufmann

*Haftung*

- Unbeschränkt (Kaufmann haftet mit Betriebs-und Privatvermögen)
- Unmittelbar

| <b>Nachteile</b>                                                          | <b>Vorteile</b>                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unbeschränkte Haftung</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einzelvertretung → Volle Entscheidungsfreiheit</li> <li>• Man bekommt den gesamten Gewinn</li> <li>• Kreditwürdigkeit</li> <li>• Beliebige Größe</li> </ul> |





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

## 1.2.6 OHG

### *Gründung*

- Mindestens zwei Personen
- Notariell beglaubigte Eintragung ins Handelsregister
  - Außenverhältnis: OHG entsteht mit Aufnahme der Geschäftstätigkeit
  - Innenverhältnis: Durch aufsetzen des Gesellschaftsvertrages bzw. am dort festgelegten Datum.

### *Geschäftsführung*

- Gesellschafter teilen Geschäftsführung
- Einzelbefugnis bei gewöhnlichen Handlungen
- Außergewöhnliche Entscheidungen müssen einstimmig gemeinsam beschlossen werden

### *Vertretung*

- Einzelvertretungsmacht durch den Gesellschafter
- Vertretung durch Prokura ebenfalls möglich (Muss im Handelsregister eingetragen werden)

### *Kapitalaufbringung*

- Durch Gesellschafter
- Kein Mindestkapital
- Geld- und Sacheinlagen

### *Ergebnisverteilung*

- Gewinn
  - Jeder Gesellschafter bekommt 4% seiner Einlage
  - Danach Aufteilung Pro Kopf
- Verlust: Aufteilung pro Kopf

### *Haftung*

- Solidarisch (Ein Dritter kann aufgrund von Verbindlichkeiten von jedem Gesellschafter an die Zahlung verlangen)
- Unmittelbar
- Unbeschränkt

In der Regel wird bei der Gründung der OHG ein Gesellschaftsvertrag aufgesetzt, der Gegenstand des Unternehmens, die Firma, die Höhe der Einlagen der Gesellschafter, Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnisse regelt. Er kann auch die Gewinnverteilung beeinflussen. Es ist keine Formvorschrift gegeben, aber es empfiehlt sich die Schriftform. Der Vertrag hat keinen Einfluss auf das Außenverhältnis, im Innenverhältnis jedoch können Dinge gemäß dem Gesellschaftsvertrag rechtens zurückgefordert werden. Ansonsten HGB.







Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

*Pflichten im Innenverhältnis:*

Treuepflicht und Wettbewerbsverbot. Der Gesellschafter darf also kein persönlich haftender Gesellschafter in einem anderen Unternehmen sein, das in derselben Branche arbeitet.

Rechte im Innenverhältnis:

- Kontrollrecht. Der Gesellschafter darf alle Bücher einsehen, die zur Erstellung eines Jahresabschlusses nötig sind.
- Privatentnahme. Der Gesellschafter darf bis zu 4% seiner zu Jahresbeginn vorhandenen Kapitaleinlage für private Zwecke entnehmen; Für mehr benötigt es die Zustimmung der anderen Gesellschafter. Der Gesellschafter erhält bei der Gewinnverteilung entsprechend weniger Gewinn.
- Kündigungsrecht. Ein Gesellschafter darf mit einer Frist von sechs Monaten zum Schluss des Geschäftsjahres kündigen.

*Pflichten im Außenverhältnis:*

Wer eintritt, haftet für Verbindlichkeiten, die zuvor bestanden. Wer austritt haftet nur für die bis dato bestehenden Verbindlichkeiten.

*Auflösung einer OHG:*

- Ablauf der im Handelsregister eingetragenen Zeit
- Beschluss der Gesellschafter
- Eröffnung eines Insolvenzverfahrens
- Gerichtlichen Entscheidung

Nach Auflösung wird das Geld anteilmäßig an die Gesellschafter verteilt.

*Im Todesfall:*

- Weiterführung durch verbliebene Gesellschafter
- Entweder tritt der Erbe der OHG bei oder er erhält die Einlagen des Verstorbenen.
- Umwandlung in KG und Erben als Teilhaber, jedoch nicht als Geschäftsführender.

| Nachteile                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Vorteile                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unbeschränkte Haftung</li> <li>• Bei Auseinandersetzungen geringe Qualität der Entscheidungen</li> <li>• Schwer an neues Kapital zu kommen (durch neue Gesellschafter)</li> <li>• Unfaire Ergebnisverteilung (Einer kann alles machen und der Andere hat die höhere Einlage)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mehrere Personen führen zu besseren Entscheidungen</li> <li>• Höhere Kreditwürdigkeit</li> <li>• Höhere Risikoverteilung</li> <li>• Keine strengen Bilanzvorschriften</li> </ul> |



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:



## 1.2.7 Kommanditgesellschaft (KG)

### *Gründung*

- Mindestens zwei Personen
- Notariell beglaubigte Eintragung ins Handelsregister

### *Geschäftsführung*

- Komplementäre teilen Geschäftsführung
- Einzelgeschäftsbefugnis bei gewöhnlichen Handlungen
- Außergewöhnliche Handlungen müssen einstimmig gemeinsam getroffen werden
- Kommanditisten sind von der Geschäftsführung ausgeschlossen
  - Nur Vetorecht bei wichtigen Entscheidungen
  - Recht auf Abschrift des Jahresabschlusses

### *Vertretung*

- Einzelvertretungsmacht der Komplementäre
- Kommanditisten haben keine Vertretungsmacht
- Durch Prokura und Gesellschaftsvertrag ebenfalls möglich (Muss im Handelsregister eingetragen werden)

### *Kapitalaufbringung*

- Durch Gesellschafter
- Kein Mindestkapital
- Geld- und Sacheinlagen
- Kapitalerhöhung durch Aufnahme neuer Gesellschafter, Kreditaufnahme, Thesaurierung (=Wiederanlage) von Gewinnen

### *Ergebnisverteilung*

- Gewinn
  - Jeder Gesellschafter (Komplementäre und Kommanditisten) erhält 4% seiner tatsächlich erbrachten Einlage
  - Danach wird verhältnismäßig aufgeteilt
- Bei Verlust wird sofort verhältnismäßig aufgeteilt

### *Haftung*

- Komplementäre
  - Solidarisch, Unmittelbar, Unbeschränkt
- Kommanditisten
  - Haftung in Höhe ihrer Einlage (Muss als Kommanditist im HR eingetragen sein)
  - Wenn Einlage noch nicht (vollständig) geleistet, wird unmittelbar in Höhe der noch zu erbringenden Leistung haftet. Die Einlage gilt danach als geleistet





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Die KG besteht aus Komplementären, die unbeschränkt haften, aber mehr Rechte haben und Kommanditisten, die nur mit ihrer Einlage haften. Auch hier gibt es einen Gesellschaftsvertrag analog zur OHG. Ebenfalls analog gilt das HGB dort, wo der Gesellschaftsvertrag nichts regelt. Die Privatentnahme und das Wettbewerbsverbot gelten analog zur OHG, aber nur für Komplementäre. Eine KG endet aus den gleichen Gründen wie eine OHG.

| Nachteile                                                                    | Vorteile                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geringe Kreditwürdigkeit</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Leichtere Kapitalbeschaffung (durch neue Gesellschafter)</li> <li>• Geringes Risiko für Kommanditisten</li> <li>• Kommanditisten müssen nicht Arbeiten</li> </ul> |

### 1.2.8 Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

#### Gründung

- Mindestens eine Person
- Notariell beglaubigte Eintragung ins Handelsregister  
→ Juristische Person entsteht

#### Geschäftsführung

- Geschäftsführer (Muss kein Gesellschafter sein)
- Trifft Entscheidungen im Innenverhältnis (z.B. Kaufen von Maschinen)
- Ist an Weisungen der Gesellschafterversammlung gebunden
  - Alle Gesellschafter haben eine Stimme pro Euro der Einlage
  - Einfache Mehrheit beschließt
  - Bei Satzungsänderungen wird  $\frac{3}{4}$ -Mehrheit benötigt
  - Normale Entscheidungsgewalt der Gesellschafterversammlung:
    - Entscheidung über die Gewinnverwendung
    - Bestellung, Überwachung, Abberufung und Entlassung des Geschäftsführers
- Gesellschafter haben Auskunfts- Und Einsichtsrecht
- Ab 500 Mitarbeitern: Aufsichtsrat von mindestens drei Personen geben ( $\frac{1}{3}$  Mitarbeiter)
  - Überwacht Geschäftsführung
  - Überprüft Jahresabschluss
- Ab 2.000 Mitarbeitern: Aufsichtsrat von mindestens zwölf Personen ( $\frac{1}{2}$  Mitarbeiter)
  - Funktionen, Rechte und Pflichten analog zur AG





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### *Vertretung*

- Vertretung durch Geschäftsführer
- Gesamtvertretung (=Geschäftsführer müssen gemeinsam und einstimmig beschließen)
- Kann in Satzung auf Einzelvertretung bestimmt werden
- Vertretungsrechte sind unbeschränkt und können im Außenverhältnis nicht von der Satzung beschränkt werden.

### *Kapitalaufbringung*

- Durch Gesellschafter
- Mindestens 25.000 €
- Geld- und Sacheinlagen
- Zum Zeitpunkt der Eintragung müssen alle Sacheinlagen und mindestens 25% der Geldeinlagen erbracht werden.
  - Summe daraus muss mindestens 12.500€ betragen.
- Kapitalerhöhung durch neue Gesellschafter und Thesaurierung von Gewinnen

### *Ergebnisverteilung*

- Gewinn und Verlust wird nach den Geschäftsanteilen verteilt.
- Über Gewinnausschüttung oder –thesaurierung entscheidet Gesellschafterversammlung

### *Haftung*

- Gesellschafter haften nur mit Gesellschaftsvermögen
- Erst nach Eintragung ins Handelsregister, davor analog zur OHG
- Bei nicht Erbrachten Einlagen analog zum Kommanditisten der KG

Für die Gründung einer GmbH wird eine Satzung (entspricht dem Gesellschaftsvertrag) in notariell beurkundeter Form vorgeschrieben.



### 1.2.9 Börse

Die Börse ist ein weltweit vernetzter, organisierter Markt, an dem mit Wertpapieren (Anteile an Unternehmen) mit einem jährlichen Umsatz von über 60 Billionen Euro gehandelt wird. Hierbei werden entweder Aktien billig eingekauft und mit einem teureren Preis verkauft oder es wird ein Preis vereinbart, zu dem später verkauft wird, in der Hoffnung, dass die Aktie bis dato weniger wert ist. Solche Vorgehensweisen können auch zu Spekulationsblasen führen, bei denen der Wert der Aktien sehr stark steigt, da ein Großer Gewinn und dementsprechend eine große Dividende erwartet wird; wenn dies nicht der Fall ist, bricht die Hoffnung gemeinsam mit den Aktienkursen ein. In Deutschland werden die 30 AGs mit dem größten Wert im DAX angegeben.

### 1.2.10 Aktiengesellschaft (AG)

#### *Gründung*

Ein oder mehrere Gesellschafter schließen eine notariell beurkundete Satzung.

- Wesentliche Inhalte (§23 AktG):
  - Mitglieder / Gründer
  - Nennbetrag / rechnerischer Anteil der Aktien am Grundkapital (Aktienanzahl)
  - Art der Aktien
- Vor der Eintragung muss erledigt werden:
  - Aufsichtsrat, Vorstand und Abschlussprüfer müssen bestellt werden
  - Gründer müssen Gründungsbericht erstellen
  - Vorstand und Aufsichtsrat überprüfen, ob die Angaben der Gründer richtig sind
- Eintragung
  - Satzung muss alle Pflichtinhalte enthalten
  - Mindesteinlagen erbracht

Erst zum Zeitpunkt der Eintragung entsteht die AG, davor haften alle Gesellschafter analog zur OHG

#### *Kapitalaufbringung*

- Durch Gesellschafter oder Banken
- Mindestens 50.000€ (Gezeichnetes Kapital)
  - Bareinlagen müssen bei Eintragung mindestens zu 25% eingebracht sein. Mögliches Agio (Gewinn bei Veräußerung von Aktien) zu 100%
  - Sacheinlagen müssen zum Zeitpunkt der Eintragung voll geleistet werden



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

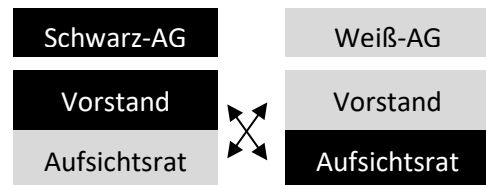
### 1.2.11 Organe der AG

#### Vorstand

- Leitet das Geschäft
  - Gesamtgeschäftsführung und –vertretung
  - Einzelgeschäftsführung und –vertretung nicht möglich
- Ab 3.000.000€ Grundkapital mindestens 2 natürliche Personen
- Ab 2.000 Mitarbeitern: Arbeitsdirektor für personelle Angelegenheiten
- Führt Hauptversammlungsbeschluss aus
- **Verfasst Jahresabschluss** und einen **Vorschlag zur Gewinnverteilung**
- **Ruft ordentliche Hauptversammlungen** ein (mindestens jährlich) – **außerordentliche Hauptversammlungen** sind z.B. bei hohen Verlusten oder Fusionen einzuberufen
- ¼-jährlich **Bericht an Aufsichtsrat**
- Darf Insolvenz anmelden
- Mitglieder unterliegen Wettbewerbsverbot
- Dürfen nicht selbst Geschäfte mit der AG betreiben (außer ausdrücklich erlaubt)
- Ist **nicht** weisungsgebunden

#### Aufsichtsrat

- Mindestens 3, höchstens 21 natürliche Personen (Muss durch 3 teilbar sein, damit es zu keinem Patt kommen kann)
- Darf **nicht** gleichzeitig im Vorstand oder in leitender Position im selben oder im Tochter-/Mutterunternehmen sein
- Keine Überkreuzverflechtung (siehe Bild)
  - **Leitung und Kontrolle müssen streng getrennt sein**
- Werden von Aktionären und Arbeitnehmern gewählt
  - Bis 500 Mitarbeiter: Nur Vertreter der Anteilseigner
  - 501-2.000 Mitarbeiter: 1/3 von Arbeitern gewählte Arbeitnehmervertreter
  - Mehr als 2.000 Mitarbeiter: 1/2 von Arbeitern gewählte Arbeitnehmervertreter
- **Bestellt, überwacht und wählt den Vorstand ab**, bestimmt außerdem deren Vergütung
- **Prüft den Jahresabschluss** und den Vorschlag der **Gewinnverwendung**



**!** Die Drittelparität (durch 3 teilbar) ist nicht mehr zwingend, da der Aufsichtsrat in Kleinunternehmen mit 3 Mitgliedern bei einem Krankheitsausfall beschlussunfähig ist



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### Hauptversammlung

- Alle Aktionäre sind Stimmberechtigt
- Stimmen abhängig vom Aktienwert
  - Stückaktien: Eine Stimme pro Aktie
  - Nennwertaktien: Geringster Nennwert  $\hat{=}$  einer Stimme; Aktien von höherem wert das entsprechend vielfache (z.B. 5€  $\hat{=}$  1; 50€  $\hat{=}$  10)
- Einfache Mehrheit für Beschlüsse nötig
- Bei Beschlüssen besonderer Tragweite (z.B. Satzungsänderung, Auflösung Gesellschaft)  $\frac{3}{4}$ -Mehrheit
- **Wählt Aufsichtsratsmitglieder**
- **Wählt den Abschlussprüfer für das laufende Geschäftsjahr**
- Entlastet Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder durch aussprechen von Vertrauen (rein symbolisch, keine rechtlichen Konsequenzen wenn nicht entlastet)
- **Beschließt Verwendung des Bilanzgewinns**
- **Beschließt Satzungsänderungen**
- **Besonderheit:** Stimmrecht eines Aktionärs kann bei Verhinderung an Dritte per schriftlicher Vollmacht weitergegeben werden
- **Achtung:** Ist die AG börsennotiert, so muss **jeder** Beschluss notariell beurkundet werden. Ansonsten nur Satzungsänderungen.

|                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Vorstand</b>         | <b>Leitungsorgan</b>                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Mitglieder</b>       | Mind. 2 (+1 Arbeitsdirektor)                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Aufgaben</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buchführung</li> <li>• Zukunftssicherung</li> <li>• Bericht an den Aufsichtsrat</li> </ul>                                                                                                                                                        |
| <b>Aufsichtsrat</b>     | <b>Kontrollorgan</b>                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Mitglieder</b>       | 3 bis 21 (durch 3 teilbar)                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Aufgaben</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Überwachung der Geschäftsführung</li> <li>• Prüft Jahresabschluss</li> </ul>                                                                                                                                                                      |
| <b>Hauptversammlung</b> | <b>Beschlussorgan</b>                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Mitglieder</b>       | Aktionäre                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Aufgaben</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entscheidung über               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Gewinn</li> <li>○ Satzungsänderungen</li> <li>○ Bestellen von Prüfern</li> </ul> </li> <li>• Bestimmung über Vorstand</li> <li>• Bestimmung über Aufsichtsrat</li> </ul> |





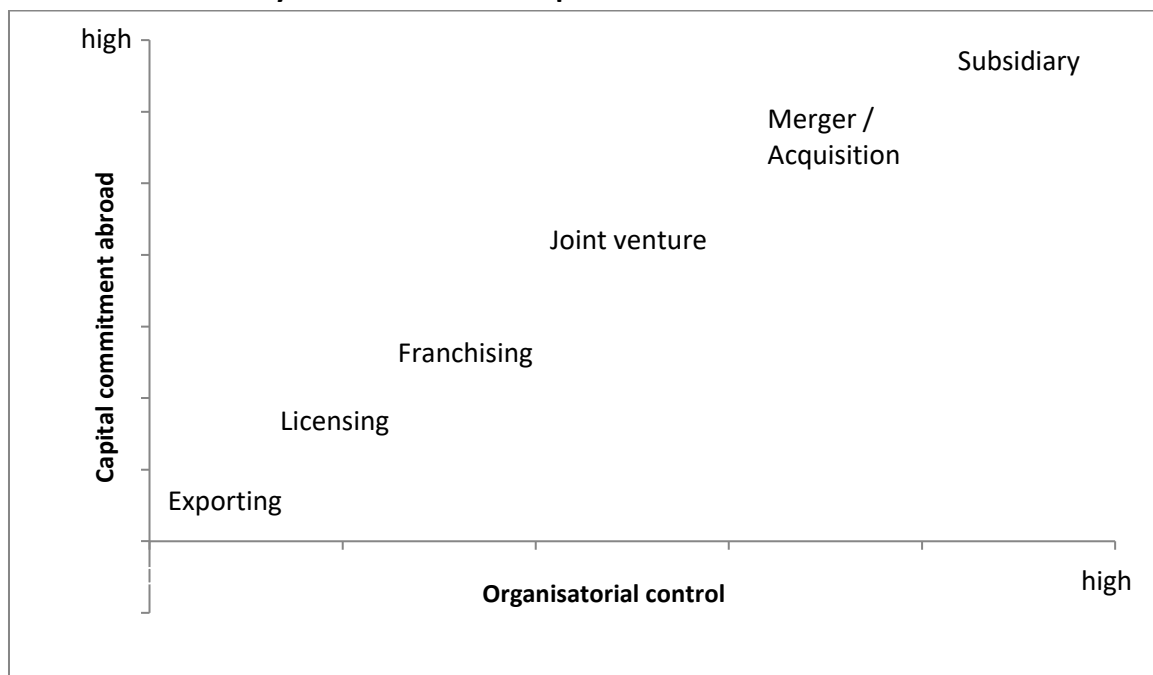
## 1.3 Multinational Companies & Investitionsrechnung

### 1.3.1 Multinational companies

#### 1.3.1.1 Reasons for international expansion

| Resource based reasons                                                                                                                                                                                                                               | Market based reasons                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Result based reasons                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lower costs for material / resources</li> <li>• Lower production costs → wages, rent, regulations</li> <li>• Tax advantages</li> <li>• Might be necessary for production purposes ("rare earth")</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Demand in other countries might be higher</li> <li>• Company wants to expand → market share</li> <li>• Boost of sales / revenue</li> <li>• Bigger influence on the market / competition</li> <li>• Higher prices in rich countries</li> <li>• Be better known around the world</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Profit / profitability</li> </ul> |

#### 1.3.1.2 Different ways of international expansion



Exporting: Selling to foreign countries.

Licensing: Give others the right to produce for you in other countries.

Franchising: Bigger form of licensing; offers a business concept for small companies.

Joint venture: It melts together with a foreign company, forms a new company and controls it together. Both companies still exist

Merger / Acquisition: Two companies vanish and create a single new one. (one company buys the other)

Subsidiary: Open up a new, wholly owned subsidiary abroad







### 1.3.1.3 Vertical integration and cooperation (Mergers & Acquisitions)

Short term contracts = just buy components and sell the finished product

| Short term contracts                                                                                                                             |                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Pros                                                                                                                                             | Cons                                                                                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Can be cheaper → good bargaining position</li> <li>• No/less obligations / control necessary</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Takes a lot of time and is risky</li> </ul> |

Vertical integration = integrate a company from the step before / after your step in the value chain.

More steps owned → higher level of integration

Often internationally. (Resources Asia/Africa → Assembly Asia → Sales Europe)

| Vertical integration                                                              |                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pros                                                                              | Cons                                                                                                                          |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Much more control / less risk</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Huge financial investment</li> <li>• More obligations / control necessary</li> </ul> |

Alternatively: long term contracts → vertical cooperation / vertical (equity (=if both own stakes of the other company)) strategic alliance

Good compromise between financial risk and control

### 1.3.1.4 Horizontal integration and cooperation (Mergers & Acquisitions)

Horizontal integration = integrate companies from the same step of the value chain

| Horizontal integration                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pros                                                                                                                                                                                                   | Cons                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bigger market share → bigger market control</li> <li>• Sharing development costs</li> <li>• Different target groups</li> <li>• Legally independent</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Customers may be against it</li> <li>• High costs</li> <li>• Violation of competition laws</li> <li>• Problems can lead to consequences throughout all companies (e.g. VW)</li> <li>• Risky → often every company in the same industry suffers from the same problems</li> </ul> |



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.3.1.5 Lateral integration and cooperation

Lateral integration = Acquire or merge with a company that is active in a different field (sometimes a bit connected, but mostly not)

Unrelated diversification = Acquire companies that have nothing to do with each other.

Conglomerate = company that is active in many different fields

Related lateral integration = they have a little bit to do with each other (e.g. Microsoft and Nokia or BMW, Audi and Mercedes bought the roadmap service "Here")

Lateral cooperation through formal agreements.

Goal → new business opportunity

### 1.3.1.6 Franchising

| Franchisee                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pros                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Cons                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Can use franchisors trademark</li> <li>• Doesn't has to advertise</li> <li>• Easier to set up a franchise than something completely new</li> <li>• Still independent</li> <li>• Territorial protection (from other franchisees)</li> <li>• Technological know how</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Can't keep all the profit (entry &amp; royalty fee)</li> <li>• Can't decide as freely as he likes</li> <li>• Depending on franchisor I have to buy ingredients / machines</li> <li>• High competition for licenses</li> <li>• Only one to carry the risk</li> <li>• Dependent on other franchisees (scandal affects everyone)</li> </ul> |

| Franchisor                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pros                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Cons                                                                                                                                                                                                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• No need of specific knowledge (Cooking, conditions of country etc.)</li> <li>• Cheap because franchisee sets up everything</li> <li>• Known worldwide because of franchise</li> <li>• Low risk</li> <li>• Less HR-Organisation</li> <li>• Possibly more profit because of franchising conditions (e.g. buy ingredients from me)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• No / little control over franchisees</li> <li>• Less profit than leading a restaurant yourself</li> <li>• Less control → bad franchisees → bad image</li> </ul> |





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.3.1.7 Joint venture

Two companies set up a new company. Both have an (un)equal part of the company → (un)equal equality relationship

Motives:

Entry strategy (sometimes legally required to have a local partner)

Share knowledge (market and/or technology)

Reduce risk/capital investment/organisational work

| Joint venture                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pros                                                                                                                                                                                                                                                  | Cons                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Higher output → Economies of scale</li> <li>• More capital</li> <li>• Cooperation in research &amp; development</li> <li>• Access to new markets</li> <li>• New ideas → learning from cooperating</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potential disagreements on what to do → especially in equal equality relation</li> <li>• Capital commitment not easily dissolved</li> <li>• Hard to find a good partner</li> <li>• Risk of uneven profit (e.g. knowledge)</li> </ul> |

### 1.3.1.8 Acquisitions / Mergers

Acquisition

Takes place when a company owns more than 50% of stocks or buys company as a whole.

Acquired company is integrated into the corporate group but stays legally independent.

Economic control through acquirer's shareholding

Motives:

Internalisation of steps in the value chain.

Barriers to entry for other companies → less competition

Protecting the product's quality.

Improved planning and coordination.

Investment in specialised assets → dependency among companies

Price coordination.

Enter new markets.

Diversification

Strategies:

Buy stocks on a regular basis.

Takeover bid to a mayor shareholder.

Offer to all shareholders above stock price.

If a company doesn't want to be acquired (=hostile takeover) the can buy themselves or ask someone else to buy them.





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

## Mergers

An unification of two or more formerly independent companies into a new company

Motives:

- Building entry barriers
- Less competition
- Higher market share
- Less costs → economies of scale & less organisational work
- Protecting the product or service quality
- Improved planning and coordination

Ownership structure:

- Depending on the ratio of the former market value of each company
- Depending on the terms negotiated in the merger agreement

### 1.3.1.9 Cycle of a company

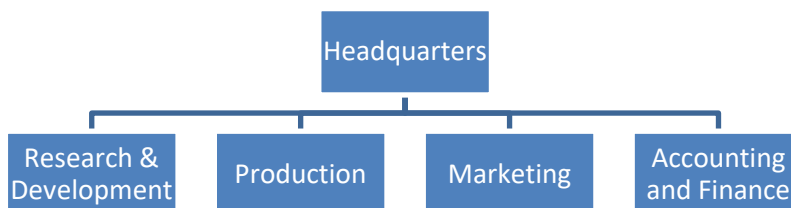
- Few employees
- Sell a lot
- Grow bigger
- More organisational work (slows everything down)

→ Introduce formal structures to operate efficiently

### 1.3.1.10 Organizational structures of MNCs

Functional structure

| Description                                                                        | Advantages                                                                                                                                                                                 | Disadvantages                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Every function gets its own department, regulating the same thing around the world | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Greater specialisation within departments</li> <li>• Standardised processes around the globe</li> <li>• Economies of scale can be used</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contributes to rigidity (starrheit)</li> </ul> |

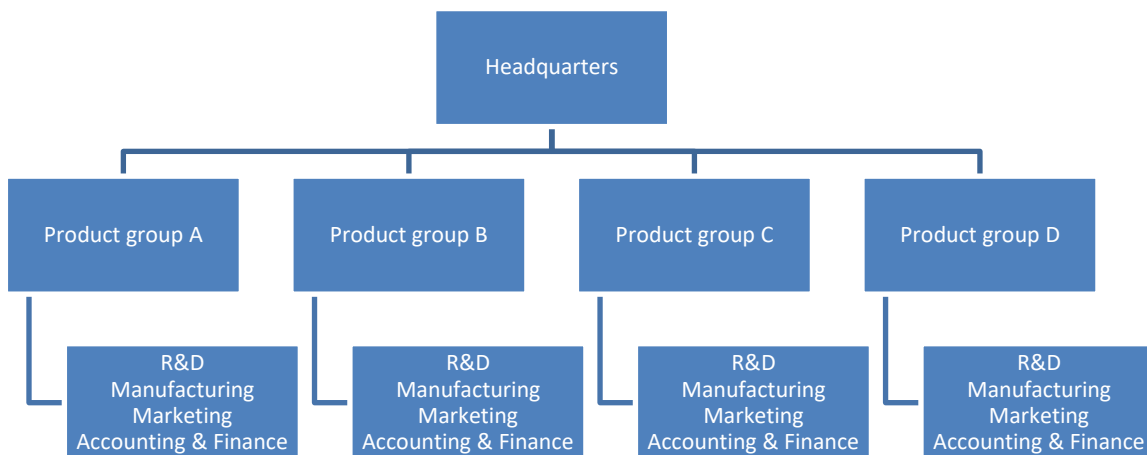




Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### Product division

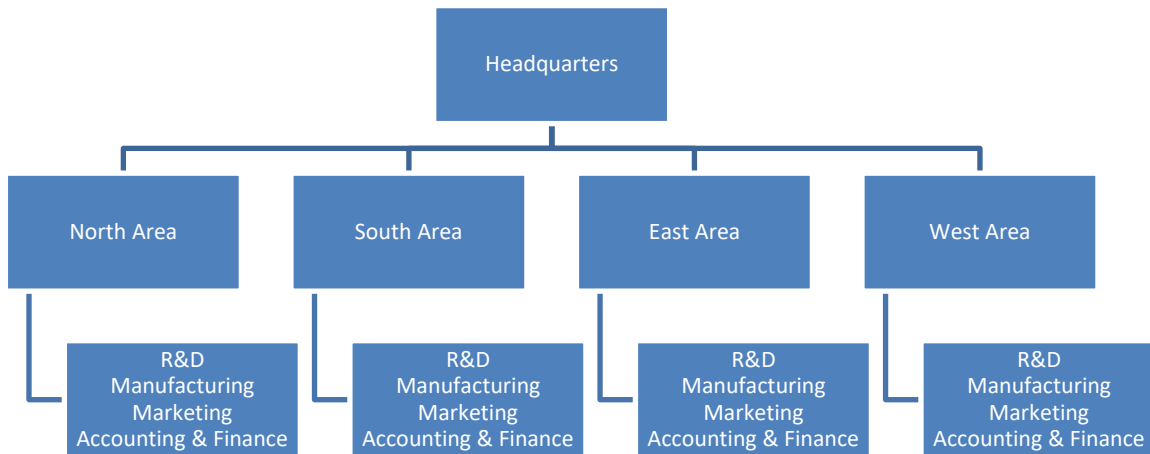
| Description                                                                                     | Advantages                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Disadvantages                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Every product is responsible for everything concerning the product (distribution, finance etc.) | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Easy to eliminate weaker products</li> <li>• Focus on their products</li> <li>• Departments can coordinate their activities more easily within a product group</li> <li>• Competition between products boost efforts</li> <li>• Independence from other products</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lack of communication → doubling of efforts</li> <li>• (people can't move to other departments)</li> <li>• One product has a higher workload than the other</li> <li>• More employees → more costs</li> <li>• Competition between products stresses out workers</li> <li>• Communication between functional divisions gets harder</li> </ul> |



### Area division

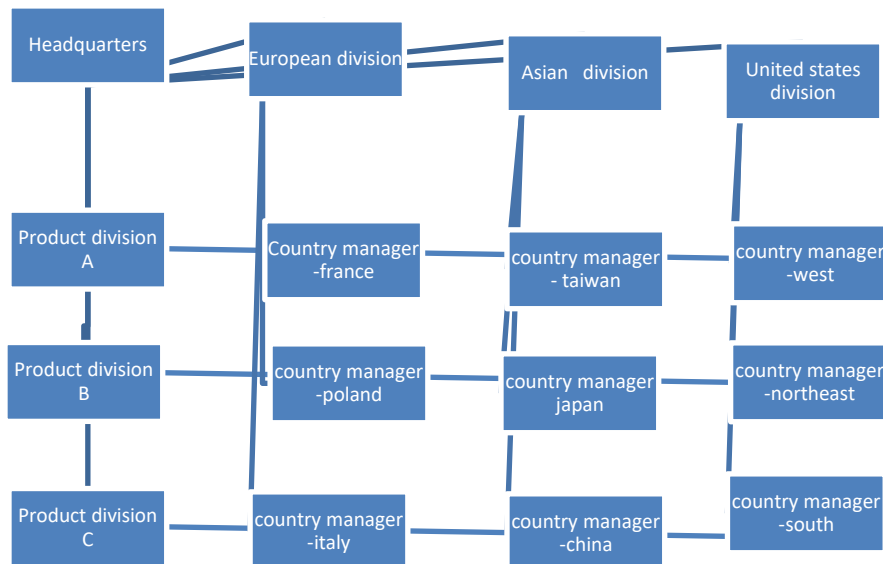
| Description                                                                                                                                            | Advantages                                                                                                                                                                                                                                                       | Disadvantages                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Every geographical division (e.g. China, Australia etc.) gets its own functional departments and it's handling all events in its geographical division | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Able to evaluate the profitability of different markets</li> <li>• Sensitivity towards regional customs</li> <li>• Independent strategizing (e.g. marketing)</li> <li>• Communication between product groups</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Communication problems</li> <li>• Internal conflicts</li> <li>• Duplication of costs</li> <li>• One division can influence the rest</li> </ul> |





Matrix structure

| Description                                                                                                                   | Advantages                                                                                                                                                                                           | Disadvantages                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Every employee (e.g. Steve, finance manager in Uganda) reports to both functional (finance) and regional (Uganda) departments | <ul style="list-style-type: none"> <li>• More communication → less doubled efforts</li> <li>• The product suits better to the customers' needs</li> <li>• The management is more involved</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Possible power play between departments</li> <li>• Confusion because of double line of commands → delay</li> <li>• More organisation → more costs</li> </ul> |





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### **1.3.1.11 Hard and soft location factors**

Location factors are the sum of all factors that a company considers before choosing a location for a new subsidiary using a production site analysis.

Hard location factors:

Can be directly be measured in money and can be considered by accounting department.

- Infrastructure
- Subsidies
- Taxes
- Access to resources
- Lease costs
- Labour costs
- Customs
- Buying power
- Market transparency
- Market entry barriers

Soft location factors:

Can't be measured in money, yet critically influence the company's success

- Research & Development partners
- Political situation
- Economic climate
- Residential environment
- Quality of environment
- Medical care
- Education
- Leisure time facilities
- climate



### 1.3.1.12 PESTEL framework

| Political                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Economic                                                                                                                                                                                           | Social                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• form of government</li> <li>• political stability</li> <li>• political treatment of economy</li> <li>• tax policy</li> <li>• labour law</li> <li>• environmental legislation</li> <li>• ex- &amp; import restrictions / tariffs</li> <li>• governmental service</li> <li>• spread of corruption</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• economic growth</li> <li>• inflation rate</li> <li>• interest rates</li> <li>• exchange rates</li> <li>• labour costs</li> </ul>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• culture                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ work ethics</li> <li>○ honesty</li> <li>○ punctuality</li> <li>○ reliability</li> </ul> </li> <li>• Income distribution</li> <li>• Growth &amp; health of population</li> <li>• Age distribution</li> <li>• Motivation to work</li> <li>• Safety</li> <li>• Social security system</li> </ul> |
| Technological                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Environmental                                                                                                                                                                                      | Legal factors                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Degree of automation</li> <li>• Technological change</li> <li>• Infrastructure</li> <li>• Innovativeness</li> </ul>                                                                                                                                                                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Weather</li> <li>• Climate</li> <li>• Resources</li> <li>• Environmental legislation</li> <li>• Availability of water</li> <li>• Shape of land</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Legal system</li> <li>• Employment legislation</li> <li>• Consumer protection law</li> <li>• Law enforcement</li> <li>• How likely are lawsuits</li> <li>• Anti-discrimination laws</li> </ul>                                                                                                                                                                             |

Factor = play an important role      barrier = might stop me from entering

### 1.3.2 Investition und Finanzierung

| Sachinvestitionen                                                                                                  | Finanzinvestitionen                                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kapitaleinlagen in Wirtschaftsgüter, die im Leistungsprozess direkt beteiligt sind<br>z.B. Maschinen, Gebäude etc. | Kapitalanlagen in finanzeinlagevermögen in Form von Beteiligungen (Aktien),<br>Förderungen (gewährte Darlehen) etc. |

| Sachinvestitionen                          |                                                                     |                                                               |                                                           |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Einmalige Investitionen                    | Laufende Investitionen                                              |                                                               |                                                           |
| Gründungsinvestitionen                     | Erweiterungsinvestitionen                                           | Rationalisierungsinvestitionen                                | Ersatzinvestitionen                                       |
| Anfangsinvestition (einmalig) bei Gründung | Anschaffung von Wirtschaftsgütern (WG) zur Ausweitung der Kapazität | Leistungsfähigkeit wird durch technisch bessere WG verbessert | Ersatz von abgenutzten gleichartigen WG. Leistungserhalt. |

**Achtung:** Nettoinvestition = Bruttoinvestition – Ersatzinvestition







### 1.3.2.1 Statische Investitionsrechnung

| Pros                                                                 | Cons                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Leicht anwendbar</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Änderungen bei Kosten bzw. Stückzahl werden ignoriert (Nur 1 Periode!)</li> <li>• Restwert wird ignoriert</li> <li>• Qualitätsunterschiede werden ignoriert</li> <li>• Aufteilung fixe / variable Kosten nicht immer genau möglich</li> <li>• Erträge durch Investitionen werden ignoriert</li> </ul> |

$$\text{Abschreibung} = \frac{\text{Anschaffungswert} - \text{Restwert}}{\text{Nutzungsdauer}}$$

$$\text{Zinsen} = \frac{\text{Anschaffungswert} + \text{Restwert}}{2} \times \frac{\text{Zinssatz}}{100}$$

Beispielhafte Berechnung:

|                                                                | Anlage I | Anlage II |
|----------------------------------------------------------------|----------|-----------|
| <b>Kapitalkosten</b><br>= Abschreibung + Zinsen                |          |           |
| <b>Fixe Betriebskosten</b>                                     |          |           |
| <b>Variable Betriebskosten</b>                                 |          |           |
| <b>Fixe Kosten</b><br>= fixe Betriebskosten +<br>Kapitalkosten |          |           |
| <b>Variable Kosten</b>                                         |          |           |
| <b>Gesamtkosten</b>                                            |          |           |
| <b>Kostendifferenz</b>                                         |          |           |
| <b>Stückkosten</b>                                             |          |           |
| <b>Variable Stückkosten</b>                                    |          |           |

### 1.3.2.2 Dynamische Investitionsrechnung

| Pros                                                                                                                   | Cons                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vergleichbarkeit zu verschiedenen Zeitpunkten (mehr als 1 Periode)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Basiert auf ungewissen Prognosen → kleine Abweichungen können zu großen Abweichungen führen</li> <li>• Basiert auf Annahme, dass Zinssatz fest ist = unendlich viel Geld zu diesem Zinssatz verfügbar ist)</li> <li>• Zahlungen sind häufig nicht nur einer Investition zuzurechnen</li> </ul> |



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

$K_0$  = Anfangskapital;  $K_n$  = Endkapital;  $n$  = Laufzeit;  $p$  = Zinssatz;  $i = p \times 0,01$ ;  $q = 1 + i$

$$K_0 = \frac{K_n}{\left(1 + \frac{p}{100}\right)^n} = \frac{K_n}{(1 + i)^n} = \frac{1}{q^n} \times K_n$$

→  $1:q^n$  = Abzinsungssatz = mit dieser Zahl verrechnet man Einzahlungsüberschüsse, um den Gegenwartswert zu erhalten.

Berechnung:

Summe des Barwerts aller Überschüsse      - Anschaffungskosten      + Barwert Liquiditätserlös

$$C_0 = \sum_{t=1}^n \ddot{U}_t \times \frac{1}{q^t} - A_0 + L_t \times \frac{1}{q^t}$$

$C_0 > 0$  → Investition ist Vorteilhaft;  $C_0 = 0$  → Indifferenz;  $C_0 < 0$  → Investition ist nicht Vorteilhaft

Je höher der Kapitalwert, desto lohnender die Investition

### 1.3.2.3 Differenzinvestition

2 Maschinen mit unterschiedlichem Anschaffungswert → Differenzinvestition (z.B. 3. Maschine)

Wenn Differenzinvestition + billigere Investition den höheren Kapitalwert haben sind sie rentabler

Kapitalwert:

Investition kommt zurück, wurde mit  $x$  Prozent verzinst → alles darüber ist Kapitalwert / Überschuss / Gewinn





## 1.4 Finanzierung und Jahresabschluss

### 1.4.1 Finanzierung

| Außenfinanzierung<br>(=Mittel von außen)                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                | Finanzierungsarten<br>(=aus dem betrieblichen Umsatzprozess)                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                | Innenfinanzierung                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                         |
|                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                | Selbstfinanzierung                                                                                                                                                                                  | Finanzierung durch Abschreibung                                                                                                                                                                                   | Finanzierung durch Rückstellungen                                                                                                                       |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fremdfinanzierung</li> <li>• Langfristige Kredite (Darlehen, Hypothek)</li> <li>• Kurzfristige Kredite (Lieferanten-, Kontokorrentkredite)</li> </ul>                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einlagen- / Beteiligungsfinanzierung</li> <li>• Neues Eigenkapital</li> <li>• Neue Gesellschafter</li> <li>• Kapitalerhöhung der Inhaber / Gesellschafter</li> <li>• Ausgabe von Aktien</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gewinne nicht ausschütten → Rücklagen</li> <li>→ Eigenkapital erhöhen</li> <li>• Offene Selbstfinanzierung</li> <li>• Stille Selbstfinanzierung</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Abschreibung = Kosten</li> <li>→ Kalkulationsbestandteil</li> <li>→ Umsatzerlöse</li> <li>→ flüssige Mittel</li> <li>→ Erneuerungsfond</li> <li>→ Investition</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Insbesondere Pensionsrückstellungen</li> </ul>                                                                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zinsen mehr als geliehenes Geld</li> <li>- Finanziell abhängig</li> <li>- Kreditwürdigkeit</li> <li>+ Geschäftsführung unabhängig</li> <li>+ Steuervorteile</li> <li>+ „Schnelles Geld“</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Geschäftsführung abhängig (Mitspracherecht der Gesellschafter)</li> <li>- Satzungsänderung</li> <li>+ Finanziell unabhängig</li> <li>+ Kreditwürdigkeit steigt</li> <li>+ „Schnelles Geld“</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Siehe Einlagen- / Beteiligungsfinanzierung</li> <li>+ Finanziell unabhängig</li> <li>+ Geschäftsführung unabhängig</li> </ul>                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Keine zusätzlichen Mittel</li> <li>○ Vermögensumschichtung</li> <li>+ Steuervorteile</li> </ul>                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trotzdem Fremdkapital</li> <li>+ Zinsfrei</li> <li>+ Keine neue Abhängigkeit</li> <li>+ Langfristig</li> </ul> |

Eigenfinanzierung



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:



### 1.4.1.1 Offene Selbstfinanzierung

Unter offener Selbstfinanzierung versteht man die Finanzierung durch Nichtausschüttung des Jahresüberschusses. Der im GuV-Konto ausgewiesene Gewinn wird nicht, bzw. nur teilweise ausgeschüttet. Der Rest bleibt im Unternehmen (wird thesauriert).

### 1.4.1.2 Begriffserklärung

Selbstfinanzierung: Wenn der Gewinn nicht ausgeschüttet, sondern einbehalten wird, dann handelt es sich um Selbstfinanzierung  
→ Eigenkapital wird aus eigener Kraft erhöht

Grundkapital: Auch gezeichnetes Kapital. Dies ist der Eigenkapitalanteil des Unternehmens; Es ist Bestandteil des Eigenkapitals und wird in der Satzung festgelegt.

Gewinnrücklagen: Einbehaltener Gewinn wird hier verbucht. Sie erhöhen das Eigenkapital.

gesetzliche

Gewinnrücklage: Eine gesetzlich erzwungene Gewinnrücklage. Teil des Überschusses **muss** einbehalten werden.

freiwillige

Gewinnrücklage: Was nach der gesetzl. Gewinnrücklage bleibt darf bis zu 50% in andere Gewinnrücklagen eingestellt werden (wird von Vorstand und Aufsichtsrat entschieden).  
Idee: Die Interessen von Gläubigern sollen geschützt werden.

Bilanzgewinn: Das restliche Geld nach der Bildung von Gewinnrücklagen. **Kann** als Dividende ausgeschüttet werden.

Gewinnvortrag: Das restliche Geld nach Ausschüttung einer „runden“ (z.B. 6,40€) Dividende pro Aktie  
→ Erhöht das Eigenkapital (Selbstfinanzierung)

Rückstellungen: Geld, das das Unternehmen für spätere Aufwendungen beiseitelegt (wird als Fremdkapital gewertet)





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.4.1.3 Berechnung der Selbstfinanzierung

**i** Zu diesem Thema gibt es auch eine PowerPoint

Die Berechnung der offenen Selbstfinanzierung folgt gewissen Abläufen und Regelungen, welche in folgender Berechnung dargestellt werden. Zuerst jedoch die Vorstellung zweier Beispiel-AGs, anhand denen die Rechnung durchgeführt wird. (Die Zahlen sind nicht realistisch, jedoch eignen sie sich zu einer einfachen Berechnung)

| Weiß-AG            |                  |
|--------------------|------------------|
| Gez. Kapital:      | 1.000.000,00 EUR |
| gesetzl. Rücklage: | 100.000,00 EUR   |
| Kapitalrücklage:   | 50.000,00 EUR    |
| Verlustvortrag:    | 10.000,00 EUR    |
| Jahresüberschuss:  | 2.010.000,00 EUR |
| Aktienanzahl:      | 500.000 Stk      |

| Schwarz-AG         |                  |
|--------------------|------------------|
| Gez. Kapital:      | 1.000.000,00 EUR |
| gesetzl. Rücklage: | 40.000,00 EUR    |
| Kapitalrücklage:   | 5.000,00 EUR     |
| Gewinnvortrag:     | 5.000,00 EUR     |
| Jahresüberschuss:  | 1.000.000,00 EUR |
| Aktienanzahl:      | 250.000 Stk      |

| Erklärung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                               | Weiß-AG                                                                                                | Schwarz-AG                                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Ausführlich                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Zusammenfassung                                                                                               |                                                                                                        |                                             |
| <b>§150 AktG</b><br>Wenn die gesetzl. Rücklage und die Kapitalrücklage gemeinsam kleiner als 10% des gez. Kapitals sind (Satzung kann einen höheren Prozentsatz bestimmen), dann müssen vom um den Verlustvortrag verminderten Jahresüberschuss 5% in die gesetzl. Rücklage gestellt werden.                                                                                                                  | Jahresüberschuss<br>- Verlustvortrag<br>= Korrigierter Jahresabschluss                                        | 2.010.000,00<br>- 10.000,00<br>= 2.000.000,00                                                          | 1.000.000,00<br>- 0,00<br>= 1.000.000,00    |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Korrigierter Jahresüberschuss<br>- 5%<br>= Restbetrag 1<br>(Sofern gesetzl. Rücklage + Kapitalrücklage < 10%) | Gesetzl. Rücklage<br>+ Kapitalrücklage<br>größer als 10% des gez. Kapitals<br>→Keine gesetzl. Rücklage | 1.000.000,00<br>- 50.000,00<br>= 950.000,00 |
| <b>§ 58 II Satz 1 AktG</b><br>Aus dem verbleibenden Restbetrag können bis zu 50% in andere Gewinnrücklagen gestellt werden.<br>(In der Satzung kann ein anderer Prozentsatz angegeben sein, dieser darf bei nicht börsennotierten AGs über 50% steigen, ansonsten ist eine Anpassung nur nach unten möglich. Zudem darf dies nur angewendet, bis die anderen Gewinnrücklagen 50% des gez. Kapitals erreichen) | Restbetrag 1<br>- 50%<br>= Restbetrag 2                                                                       | 2.000.000,00<br>- 1.000.000,00<br>= 1.000.000,00                                                       | 950.000,00<br>- 475.000,00<br>= 475.000,00  |
| Nun wird der Gewinnvortrag des letzten Jahres (falls vorhanden) dazugerechnet.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Restbetrag 2<br>+ Gewinnvortrag<br>= Bilanzgewinn                                                             | 1.000.000,00<br>+ 0,00<br>= 1.000.000,00                                                               | 475.000,00<br>+ 5.000,00<br>= 480.000,00    |

**!** Siehe weiter unten



|                                                                                                                                                      |                                                                      |                                              |                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| <b>§58 III AktG</b><br>Die Hauptversammlung kann mit einfacher Mehrheit weitere Beträge in Gewinnrücklagen stellen oder als Gewinnvortrag festlegen. | Bilanzgewinn<br>- weitere Einstellungen<br>=Betrag für Dividende     | 1.000.000,00<br>- 0,00<br>= 1.000.000,00     | 480.000,00<br>- 0,00<br>= 480.000,00                      |
|                                                                                                                                                      | Betrag für Dividende<br>- „runder“Betrag je Aktie<br>= Gewinnvortrag | 1.000.000 : 500.000<br>→ 2 €/Aktie<br>= 0,00 | 480.000 : 250.000<br>→ 1,92 → 1,90 €/Aktie<br>= 50.000,00 |

Die unfreiwillige/erzwungene Selbstfinanzierung entspricht den gesetzlichen Rücklagen.

Die Freiwillige Selbstfinanzierung wird wie folgt berechnet:

- Einstellung in andere Gewinnrücklagen  
(z.B. 50% des korrigierten Jahresüberschusses)
- Gewinnvortrag Vorjahr  
(Zählte bereits letztes Jahr zur Selbstfinanzierung)
- + Gewinnvortrag
- = Freiwillige Selbstfinanzierung.

**!** Sollten die 5%, welche der gesetzlichen Rücklage zugeführt werden sollen dazu führen, dass die gesetzliche Rücklage und die Kapitalrücklage gemeinsam über 10% des gezeichneten Kapitals steigen, so wird nur der Betrag zugeführt, der benötigt wird, um die 10% zu erreichen.

Die gesamte Selbstfinanzierung ist die Summe der unfreiwilligen und freiwilligen Selbstfinanzierung.

#### 1.4.1.4 Auflösung einer Rücklage und Gesamtzusammenhang

Freiwillige Rücklagen können in der Regel aufgelöst werden. Darüber entscheidet der Vorstand gemeinsam mit dem Aufsichtsrat. Bei der gesetzlichen Rücklage ist dies nur in Ausnahmefällen, wie zum Ausgleich eines Verlustvortrages oder eines Jahresfehlbetrages des laufenden Jahres möglich.

Die aus der Auflösung von Gewinnrücklagen stammenden Beträge werden als „Entnahmen aus Gewinnrücklagen“ wie ein Gewinn des laufenden Jahres behandelt.

Der Gesamtzusammenhang des Jahresabschlusses und der Gewinnverwendung sieht so aus:

| HGB §246 (1)                                                                                            | HGB §§316 ff.                                                                          | AktG §170                                                                | AktG §§171 ff.                                                                                                    | AktG §§174 f.                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Vorstand stellt Jahresabschluss auf und legt innerhalb von 3 Monaten nach Ende des Geschäftsjahres vor. | Die von der Hauptversammlung bestimmten Wirtschaftsprüfer erstellen einen Prüfbericht. | Vorlage beim Aufsichtsrat. Vorstand erstellt Gewinnverwendungsvorschlag. | Aufsichtsrat prüft. Stimmt er nicht zu, so entscheidet die Hauptversammlung. Sonst wird der Vorschlag übernommen. | Vorstand beruft in den ersten 8 Monaten des neuen Geschäftsjahres die Hauptversammlung ein |

Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:



**Achtung:**

Je nach Zeitpunkt haben Bilanz und GuV einer AG unterschiedliches Aussehen. Diese drei Möglichkeiten sind:

**1. Vor der Gewinnverwendung (=Jahresüberschuss)**

| Aktiva            | Beliebige Firma   |                            | Passiva           |
|-------------------|-------------------|----------------------------|-------------------|
| A. Anlagevermögen | 13.007.351        | A. Eigenkapital            |                   |
| B. Umlaufvermögen | 6.503.675         | I. Gez. Kapital            | 10.000.000        |
|                   |                   | II. Kapitalrücklage        | 500.000           |
|                   |                   | III. Gewinnrücklagen       |                   |
|                   |                   | 1. gesetzl. Rücklagen      | 20.000            |
|                   |                   | 2. Andere Gew.rückl.       | 1.375.000         |
|                   |                   | IV. Verlustvortrag         | 5.500             |
|                   |                   | <b>V. Jahresüberschuss</b> | 110.763           |
|                   |                   | B. Verbindlichkeiten       | 7.500.000         |
|                   | <u>19.511.026</u> |                            | <u>19.511.026</u> |

**2. Nach teilweiser Gewinnverwendung (=Bilanzgewinn)**

| Aktiva            | Beliebige Firma   |                         | Passiva           |
|-------------------|-------------------|-------------------------|-------------------|
| A. Anlagevermögen | 13.007.351        | A. Eigenkapital         |                   |
| B. Umlaufvermögen | 6.503.675         | I. Gez. Kapital         | 10.000.000        |
|                   |                   | II. Kapitalrücklage     | 500.000           |
|                   |                   | III. Gewinnrücklagen    |                   |
|                   |                   | 1. gesetzl. Rücklagen   | 25.263            |
|                   |                   | 2. Andere Gew.rückl.    | 1.425.000         |
|                   |                   | <b>IV. Bilanzgewinn</b> | 50.000            |
|                   |                   | B. Verbindlichkeiten    | 7.500.000         |
|                   | <u>19.511.026</u> |                         | <u>19.511.026</u> |

**3. Nach vollständiger Gewinnverteilung (= Gewinnvortrag, Dividende)**

| Aktiva            | Beliebige Firma   |                                      | Passiva           |
|-------------------|-------------------|--------------------------------------|-------------------|
| A. Anlagevermögen | 13.007.351        | A. Eigenkapital                      |                   |
| B. Umlaufvermögen | 6.503.675         | I. Gez. Kapital                      | 10.000.000        |
|                   |                   | II. Kapitalrücklage                  | 500.000           |
|                   |                   | III. Gewinnrücklagen                 |                   |
|                   |                   | 1. gesetzl. Rücklagen                | 25.263            |
|                   |                   | 2. Andere Gew.rückl.                 | 1.425.000         |
|                   |                   | <b>IV. Gewinnvortrag</b>             | 5.500             |
|                   |                   | B. Verbindlichkeiten                 |                   |
|                   |                   | ...                                  |                   |
|                   |                   | <b>2. Sonstige Verbindlichkeiten</b> | 50.000 ←          |
|                   | <u>19.511.026</u> |                                      | <u>19.511.026</u> |



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

#### **1.4.1.5 Kapitalerhöhung gegen Einlagen**

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, um an neues Kapital zu kommen, diese müssen jedoch zuerst von der Hauptversammlung beschlossen werden, da das Grundkapital in der Satzung eingetragen ist und eine Satzungsänderung eine  $\frac{3}{4}$  Mehrheit benötigt. Diese Entscheidung muss zusätzlich ins Handelsregister eingetragen werden.

Ist dies beschlossen, so können entweder neue Aktien herausgegeben werden, oder es werden Sacheinlagen, wie Maschinen, Grundstücke, Patente etc. eingebracht.

#### **1.4.1.6 Emissionsverfahren (=Ausgabe von Wertpapieren)**

Eine AG kann junge (=neue) Aktien zu einem beliebigen Preis herausgeben, solange der Verkaufspreis den (fiktiven) Nennwert der Aktie nicht unterschreitet, so die Gesetzliche Regelung. In der Realität kauft natürlich niemand Aktien, die über dem aktuellen Börsenkurs angeboten werden, sodass dieser die Preisobergrenze darstellt. Zur Ermittlung eines optimalen Preises beauftragt der Emittent (=Herausgeber der Aktien) meist eine oder mehrere Banken (=Bankenkonsortium).

Die Vorherrschende Methode ist das Bookbuilding-Verfahren:

1. Banken erkundigen sich bei möglichen Anlegern und legen anhand deren unverbindlichen Preisangeboten eine Preisspanne fest.
2. Die Preisspanne wird öffentlich gemacht, es können nun während einer vorher festgelegten Zeichnungsfrist verbindliche Kaufaufträge eingereicht werden.
3. Nach der Frist wird anhand der Aufträge ein Emissionspreis festgelegt. Wer einen niedrigeren Preis geboten hat wird ausgeschlossen. Gebote mit höherem Preis werden zu dem tieferen Emissionspreis bedient. Sollte es mehr Angebote als Aktien geben, wird entweder ausgewählt, wer die Aktien bekommt, oder es wird die Ausgabe von mehr Aktien beschlossen.







Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

#### 1.4.1.7 Erhöhung durch Ausgabe von Nennwertaktien

Die Schwarz-AG möchte ihr Kapital von 1.000.000 € auf 1.500.000 € erhöhen. Sie entschließt sich zu einer Emission von 100.000 Nennwertaktien mit einem Wert von je 5 €, zuzüglich eines Agios von 2 € pro Aktie.

Zulauf an Geld (Konto: liquide Mittel / Bank) =  $100.000 \times 7 \text{ €} = 700.000 \text{ €}$

Erhöhung des Eigenkapitals (Konto: Gezeichnetes Kapital) =  $100.000 \times 5 \text{ €} = 500.000 \text{ €}$

Erhöhung des Eigenkapitals (Konto: Kapitalrücklagen) =  $100.000 \times 2 \text{ €} = 200.000 \text{ €}$

#### 1.4.1.8 Erhöhung durch Ausgabe von Stückaktien

Die Weiß-AG möchte ihr Kapital von 1.000.000 € auf 2.000.000 € erhöhen. Bis jetzt hat sie 500.000 Aktien mit einem fiktiven Nennwert von je 2€; Dieses Verhältnis **muss** beibehalten werden. Dementsprechend gibt sie 500.000 Aktien zum fiktiven Nennwert von je 2 €, zuzüglich 3€ Agio aus.

Zulauf an Geld (Konto: liquid Mittel / Bank) =  $500.000 \times 5 \text{ €} = 2.500.000 \text{ €}$

Erhöhung des Eigenkapitals (Konto: Gezeichnetes Kapital) =  $500.000 \times 2 \text{ €} = 1.000.000 \text{ €}$

Erhöhung des Eigenkapitals (Konto: Kapitalrücklagen) =  $500.000 \times 3 \text{ €} = 1.500.000 \text{ €}$

#### 1.4.1.9 Berechnung des Bilanzkurses

Der Bilanzkurs gibt den „inneren Wert“ einer Aktie an, also wie viele in der Bilanz ausgewiesene (offene) Rücklagen auf eine Aktie zurückfallen.

$$\text{Bilanzkurs in \%} = \frac{\text{bilanziertes Eigenkapital}}{\text{Grundkapital}} \times 100$$

$$\text{Bilanzkurs (EK je Aktie)} = \frac{\text{bilanziertes Eigenkapital}}{\text{Zahl der Aktien}}$$

**i** Bilanziertes Eigenkapital ist jeder Betrag in der Passiva-Seite der Bilanz, der zu „A. Eigenkapital“ gehört.  
(z.B. Gez. Kapital, Kapitalrücklage, Gewinnrücklagen)

Grundkapital ist lediglich das gezeichnete Kapital.





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

#### 1.4.1.10 Bezugsrecht der Altaktionäre

Ein Altaktionär hat das **Recht** auf eine bestimmte Anzahl an jungen Aktien, die ihm persönlich angeboten werden müssen, bevor sie an den offenen Markt gehen. Hat ein Aktionär also bisher 10% der alten Aktien, so stehen ihm 10% der neuen Aktien zu, die er käuflich erwerben kann. Das Bezugsrecht wird folgendermaßen berechnet:

$$\text{Bezugsverhältnis} = \frac{\text{altes Grundkapital}}{\text{Kapitalerhöhung}}$$

Das Bezugsrecht der Schwarz-AG berechnet sich also folgendermaßen:

$$\text{Bezugsverhältnis} = \frac{1.000.000}{500.000} = \frac{10}{5} = 2$$

Also bekommt ein Altaktionär für alle 2 Aktien, die er besitzt ein das Recht auf eine neue Aktie. Für 4 Aktien bekommt er also 2 usw.

#### Achtung:

Sollte ein Aktionär 3,9 Aktien besitzen (warum auch immer), so erhält er nur eine Aktie, da sie immer den vollen Betrag erreichen müssen.

*Wieso das Bezugsrecht?*

1. Die Beteiligungs- und Stimmverhältnisse sollen erhalten bleiben (u.U. weniger Zersplitterung)
2. Eventuelle Vermögensnachteile werden ausgeglichen, da der Börsenkurs für alte Aktien sinkt, wenn neue Aktien zu einem niedrigeren Kurs angeboten werden.

#### 1.4.1.11 Rechnerischer Mittelkurs

Diese Kursveränderung kann **theoretisch** durch folgende Formel berechnet werden. Da die Börse viel von Spekulationen abhängt, kann der Preis allerdings abweichen.

$$K_{\emptyset} = \frac{a \times K_a + j \times K_j}{a + j}$$

$a$  = Anzahl der alten Aktien       $j$  = Anzahl der Jungen Aktien  
 $K_a$  = Kurs der alten Aktien       $K_j$  = Kurs der Jungen Aktien  
 $K_{\emptyset}$  = Mittelkurs





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

#### 1.4.1.12 Wert des Bezugsrechtes

Wenn der Aktionär keine neuen Aktien erwerben möchte, allerdings seinen Wertverlust decken möchte, kann er sein Bezugsrecht auch verkaufen. Der Wert eines Bezugsrechtes lässt sich mit folgender Formel berechnen:

$$\text{Wert des Bezugsrechtes (B)} = K_a - K_\emptyset$$

#### 1.4.1.13 Ausschluss des Bezugsrechtes

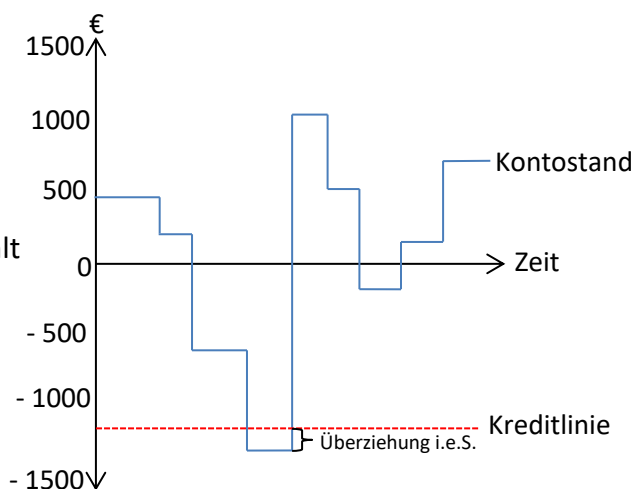
Aus verschiedenen Gründen, wie zum Beispiel die Verhinderung einer feindlichen Übernahme oder dem Erreichen einer Sperrminorität (25% + 1), kann das Bezugsrecht ausgeschlossen werden. Bedingungen hierfür sind jedoch:

- Hauptversammlung stimmt mit  $\frac{3}{4}$  Mehrheit zu
- Kapitalerhöhung beträgt weniger als 10% des Grundkapitals
- Der Emissionskurs ist nah am Börsenkurs (max. 5% Abweichung)
- Es liegen triftige Gründe vor (z.B. junge Aktien als Bezahlung für Unternehmensübernahme, Aktien sollen an ausländischer Börse gehandelt werden)

#### 1.4.1.14 Kreditarten

Kontokorrentkredit / Dispositionskredit:

Wenn Geld vom Konto abgebucht wird, ohne dass der abgebuchte Betrag tatsächlich auf dem Konto vorhanden ist, gewährt die Bank kurzfristig einen Kredit. Dieser Betrag muss incl. Zinsen zurückgezahlt werden. Die Zinsen sind besonders hoch, wenn es sich um Überziehung im engeren Sinne handelt, also man sich kurzfristig mehr Geld von der Bank leiht, als vereinbart wurde (z.B. Überziehung um 1.500 € statt 1.000 €)



Lieferantenkredit:

Ein sehr häufiger, jedoch weitgehend unbekannter Kredit ist der Lieferantenkredit. Oft werden zuerst die Güter geliefert und man kann innerhalb eines gewissen Zeitraums die Rechnung begleichen (meist 31 Tage). Für diesen Zeitraum wird uns also quasi ein Kredit gewährt, da wir das Geld zur Bezahlung „geliehen“ bekommen, bis wir es wirklich bezahlen.



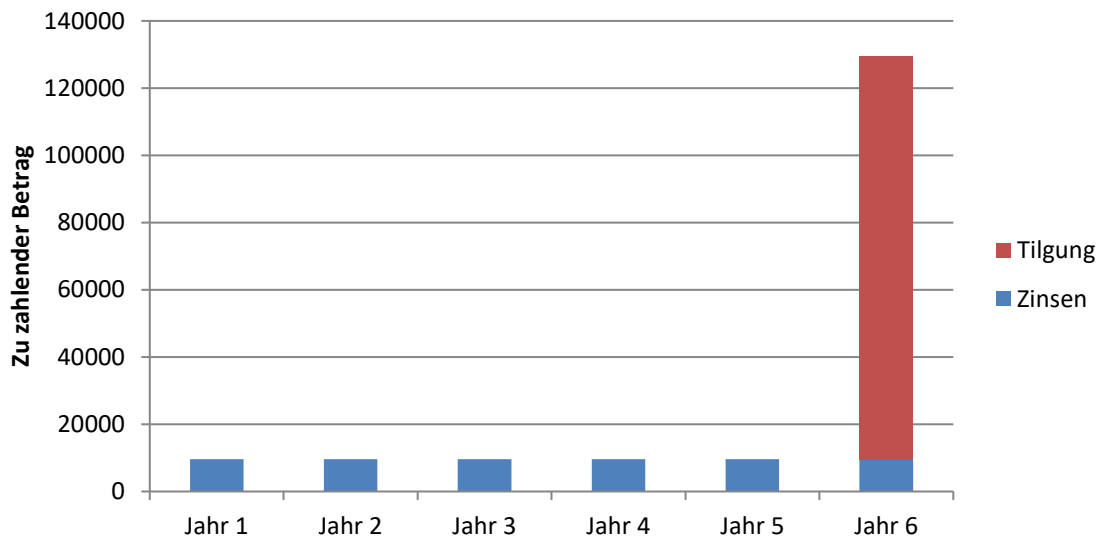
Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### Darlehen:

Dies sind langfristige Kredite, die meist aufgenommen werden, um besonders teure Investitionen zu finanzieren. Die Zahlungsbeträge und deren Termine sind bereits im Voraus fest vereinbart. Für die Rückzahlung gibt es drei verschiedene Arten:

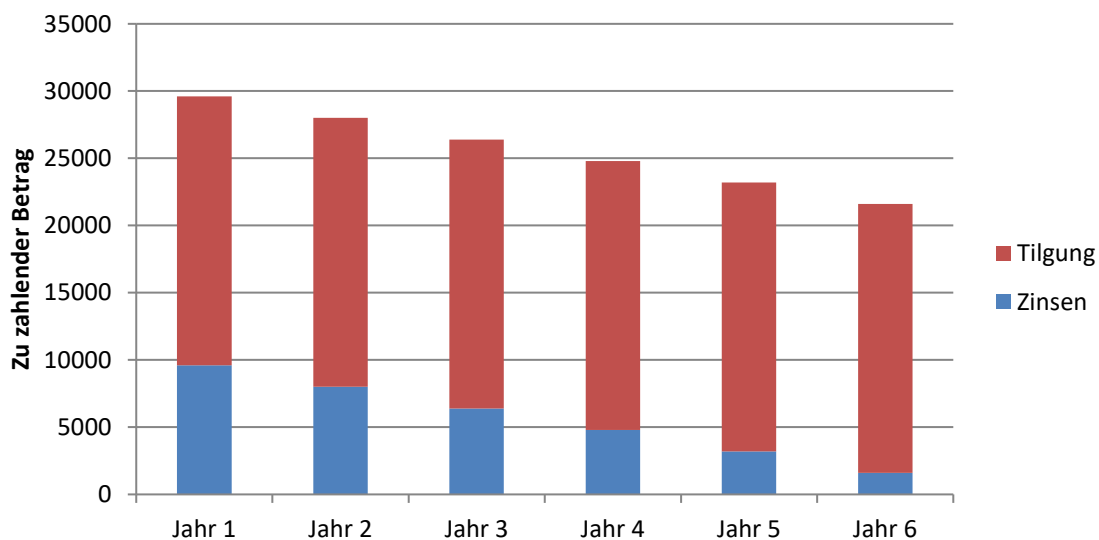
#### Fälligkeitsdarlehen:

Für die Rückzahlung des gesamten Betrages wird ein fester Termin vereinbart. Bis zu diesem Termin werden nur Zinsen gezahlt.



#### Abzahlungsdarlehen:

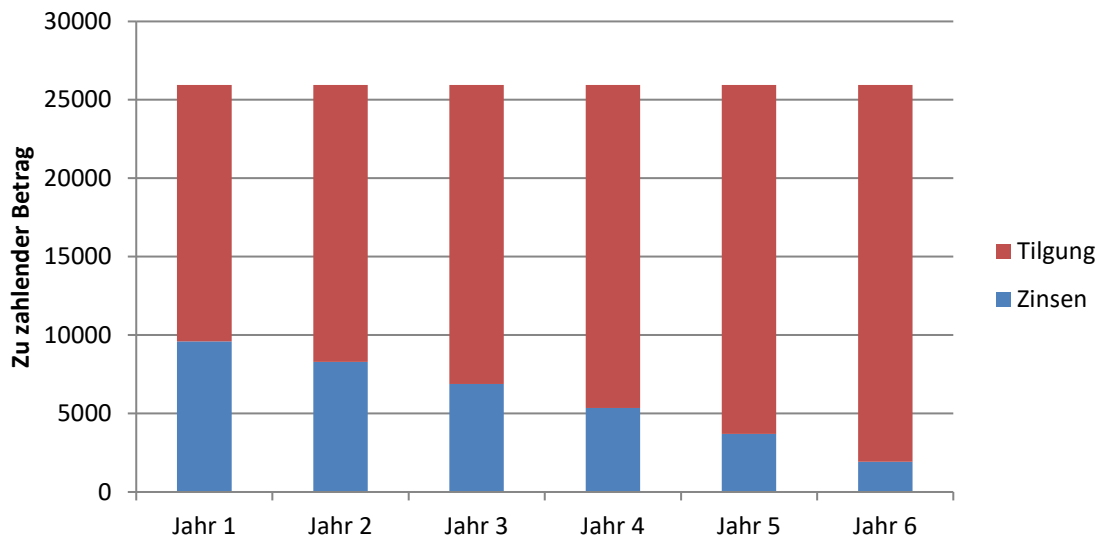
Die Schuld wird in gleichen Raten getilgt, die Zinsen ändern sich jedoch ständig, da sie ständig auf die noch ausstehende Schuld berechnet werden.





### Annuitätendarlehen:

Die Höhe der Tilgung ist so festgelegt, dass die Summe aus Zinsen und Tilgung immer gleich bleibt. Im Verlauf wird die Tilgung also immer Größer und die Zinsen immer kleiner.



Die Berechnung der Tilgung, der Restschuld und Der Zinsen verläuft folgendermaßen:

1. Restschuld × Zinssatz = Zinsen
2. Restschuld – Tilgung = Neue Restschuld
3. Zinsen + Tilgung = Mittelabfluss

⚠ Die Zinsen werden immer am Jahresanfang berechnet.

Durch ein Disagio (= Nichtauszahlung eines gewissen Prozentsatzes als Vergütung für die Bank für das Verleihen des Geldes) weicht der effektive Jahreszins vom angegebenen Zinssatz ab. Da das Disagio jedoch wie zusätzliche Zinsen behandelt werden, kann es nicht einfach hinzugerechnet werden. Für die Berechnung des effektiven Zinssatzes wird folgende Formel verwendet:

$$p_{eff} = \frac{p_{nom} + \frac{d}{n}}{\text{Auszahlungskurs in \%}} \times 100$$

$p_{eff}$  = effektiver Zinssatz  
 $p_{nom}$  = nominaler Zinssatz  
 $d$  = Disagio in %  
 $n$  = Laufzeit

### Annuität:

Die Berechnung einer Annuitätenrate wird anhand dieser Formel durchgeführt:

$$A = K \times \frac{q^n \times (q - 1)}{q^n - 1}$$

$A$  = Annuität  
 $K$  = Darlehenssumme (**ohne** Abzug von Disagio)  
 $q = 1 + p/100$   
 $p$  = Zinssatz





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.4.1.15 Barwert

Der Barwert gibt an, wie viel Geld ich heute zu einem gewissen Zinssatz anlegen müsste, um in einigen Jahren etwas bezahlen zu können. Da die Zinserträge steigen, wenn ich das Geld lange anlege, ist es immer besser, das Geld so lange wie möglich anlegen zu können, bevor man das Geld verwenden muss, um etwas zu bezahlen. Hiervon profitiert vor allem das Fälligkeitsdarlehen. Zur Erinnerung - Der Barwert wird wie folgt berechnet:

$$\text{Barwert} = \frac{\text{Zu zahlender Betrag}}{q^n}$$

### 1.4.1.16 Steuerliche Effekte

Durch Zinsaufwendungen wird der steuerpflichtige Gewinn gemindert, wenn der Gewinnsteuersatz also hoch ist, so können hohe Zinsaufwendungen durchaus von Vorteil sein. Auch hier profitiert das Fälligkeitsdarlehen am meisten, da man sehr viele Zinsen zahlen muss, allerdings muss es in diesem Aspekt nicht unbedingt die günstigste Variante sein. **Achtung:** Die Tilgung des Darlehens ergibt kein steuerlichen Vorteile.

Berechnung:

Liquiditätsbelastung vor Steuer – Steuer (z.B. 30%) = Liquiditätsbelastung nach Steuer

Diese beiden Effekte lassen sich auch kombinieren. Zuerst wird die Liquiditätsbelastung nach Steuern berechnet und davon dann der Barwert.

Abschließend lassen sich die Vor- und Nachteile der Darlehensformen wie folgt zusammenfassen:

| Fälligkeitsdarlehen                                       | Abzahlungsdarlehen                                      | Annuitätendarlehen                                      |
|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| + Profitiert am stärksten von Barwert und Steuerminderung | + Liquiditätsbelastung nimmt ab                         | + Liquiditätsbelastung ist konstant und planbar         |
| + Profitiert von langer Laufzeit                          | - Am Anfang hohe Liquiditätsbelastung                   | - Dadurch aber gleichmäßig hoch                         |
| - Extreme Liquiditätsbelastung im letzten Jahr            | - Kann Barwert/Steuerminderung nicht so stark ausnutzen | - Kann Barwert/Steuerminderung nicht so stark ausnutzen |
| - Unsicherheit (Zinsentwicklung, evtl. Verlust)           |                                                         |                                                         |





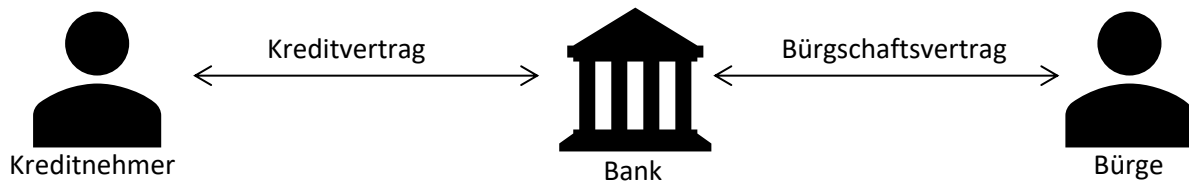
Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.4.1.17 Kreditsicherheiten

Um einer Bank eine Sicherheit zu geben, sollte man den Kredit nicht bezahlen können, gibt es folgende Möglichkeiten:

#### 1.4.1.17.1 Bürgschaft

Wenn der Kreditnehmer nicht zahlen kann, springt der Bürge ein (der dann das Geld vom Kreditnehmer zurückfordern kann)



Es werden zwei unabhängige Verträge mit der Bank geschlossen, welche in Schriftform (Text mit Unterschrift) vorliegen müssen. Ausnahme hiervon sind Kaufmänner, bei ihnen reicht es, dass sie es mündlich äußern.

#### Achtung:

Die Bürgschaft endet erst mit dem Ende **jeder** Verpflichtung (Bei einem Kontokorrentkredit kann man jeder Zeit neue Schulden aufnehmen)

Es gibt zwei Varianten der Bürgschaft:

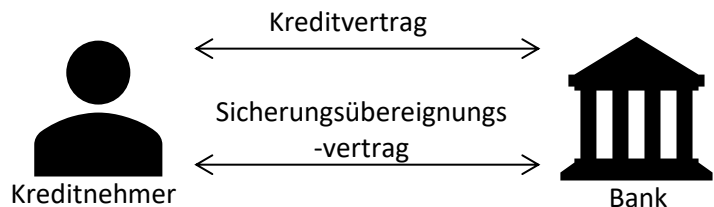
| Gewöhnliche Bürgschaft                                                                               | Selbtschuldnerische Bürgschaft                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Der Bürge haftet erst, wenn der Kreditgeber eine Zwangsvollstreckung erwirkt hat.<br><i>§771 BGB</i> | Der Bürge haftet sofort. <i>§773 BGB</i><br><b>Achtung:</b> Für Kaufleute gilt immer diese Variante ( <i>§349 HGB</i> ) |

#### 1.4.1.17.2 Sicherungsübereignung

Bei der Aufnahme eines Kredites wird ein Gegenstand an den Kreditgeber übereignet, sodass dieser nun Eigentümer ist, der Kreditnehmer allerdings weiterhin Besitzer bleibt und die Sache (wie z.B. ein Auto) nutzen kann.

Auch hier werden zwei Verträge geschlossen:

Der Kreditvertrag und der Sicherungsübereignungsvertrag, welcher die **Einigung** über die Übergabe des Eigentums und die **Vereinbarung**, dass der Kreditnehmer Besitzer bleibt



enthält. Somit hat der Kreditgeber eine Sachsicherheit, die er nicht teuer aufbewahren muss und der Kreditnehmer darf den Gegenstand weiterhin verwenden. Nach beglichener Schuld wandert das Eigentum ohne Weiteres wieder zurück in den Besitz des Kreditnehmers.





Vorteile der Sicherungsübereignung:

| Für den Kreditnehmer                                                                                                                                                                                                                                                                         | Für den Kreditgeber                                                                                                                                                                    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bekommt Kredit aufgrund erhöhter Sicherheit leichter</li> <li>• Größere finanzielle Sicherheit (Nur der Gegenstand ist weg)</li> <li>• Gegenstand kann weiter genutzt werden</li> <li>• Kein Bürge benötigt → Nicht nach außen erkennbar</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Größere Sicherheit</li> <li>• Einfache Einforderung</li> <li>• Muss Gegenstand nicht aufbewahren, da der Kreditnehmer ihn benutzt.</li> </ul> |

Nachteile der Sicherungsübereignung:

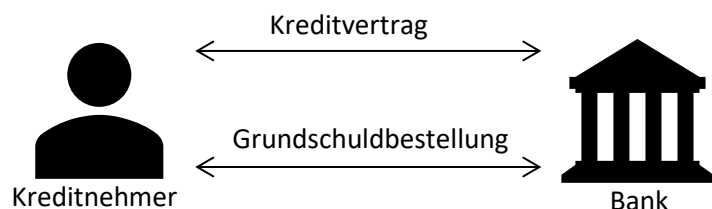
| Für den Kreditnehmer                                                                                                                                                                | Für den Kreditgeber                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Darf nicht frei über den Gegenstand verfügen und muss ihn gegen alle Gefahren versichern. (Bei Auto z.B. Vollkaskoversicherung)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kredit wird durch Gegenstand nicht abgedeckt → Wertverfall</li> <li>• Im Ernstfall sehr aufwendig (Einfordern, verkaufen etc.)</li> <li>• Gutgläubiger Erwerb eines Dritten (Bei Auto nicht möglich)</li> <li>• Beschädigung/Zerstörung</li> <li>• Gegenstand bereits sicherungsübereignet</li> <li>• Kreditnehmer ist nicht Eigentümer (Eigentumsvorbehalt)</li> </ul> |

**1.4.1.17.3 Grundschuld:**

Man kann auch eine Schuld auf Grundstücke aufnehmen, diese wird Grundschuld genannt. Auch hier werden zwei unabhängige Verträge geschlossen:

Der Kreditvertrag und die Grundschuldbestellung, in der sich über einen Schuldbetrag geeinigt und dieser in das Grundbuch eingetragen wird.

Zusätzlich kann ein Grundschuldbrief ausgestellt werden, der dem Kreditgeber bei nicht-Zahlung des Kredites bemächtigt die Versteigerung zu veranlassen.



Die Grundschuld ist nicht akzessorisch (=nicht an eine Forderung gebunden), sie besteht also nach Tilgung des Kredites weiterhin, bis sie im Grundbuch gelöscht wird. Dies geschieht, wenn der Kreditgeber eine Löschbewilligung überreicht, mit der der Kreditnehmer die Schuld löschen kann.





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Auf einem Grundstück können mehrere Grundschulden eingetragen werden, welche auf verschiedene Rangplätze verteilt werden. Platz Nummer 1 erhält zuerst das Geld, den Rest bekommt Platz Nummer 2, diesen Rest erhält Platz Nummer drei usw. Da es jedoch immer unwahrscheinlicher wird, ausreichend Geld zu erhalten, je weiter man hinten ist, bevorzugen Kreditgeber einen Platz weiter vorne. Um dies zu fördern, gibt es immer höhere Nominalzinsen, je später der Listenplatz.

Der Kreditnehmer kann sich auch selbst eintragen und somit einen Platz für eine spätere Kreditaufnahme belegen. Sollte Geld nach der Versteigerung übrig bleiben, so erhält dies der Kreditnehmer.

Vorteile:

Da die Schuld auch nach der Tilgung bestehen bleibt, kann ein neuer Kredit bei dem Selben Kreditgeber einfacher aufgenommen werden, da bereits eine Sicherheit besteht.

Nachteile:

| <b>Für Kreditnehmer</b>                                                                                    | <b>Für Kreditgeber</b>                                                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Er trägt die Gebühren für die Eintragung der Grundschuld</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Grundstück und Gebäude können an Wert verlieren (z.B. Bau einer Müllkippe nebenan)</li><li>• Steigendes Ausfallrisiko, je tiefer der Listenplatz.</li></ul> |



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.4.2 Jahresabschluss

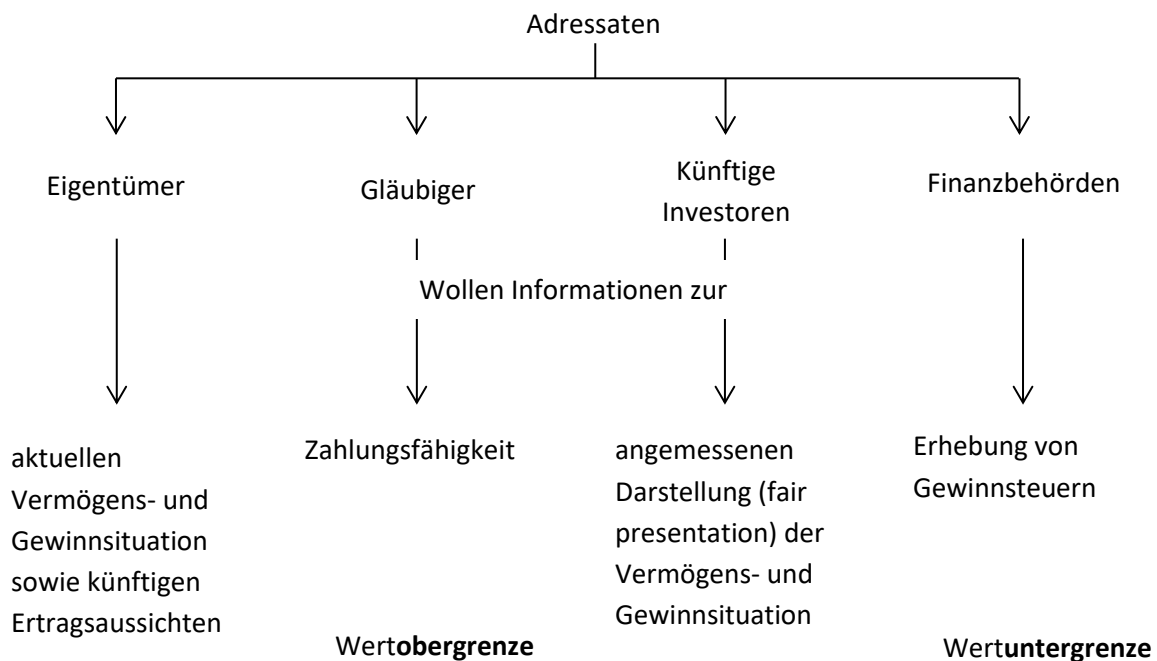
Der Jahresabschluss stellt Informationen über die momentane wirtschaftliche Lage des Unternehmens bereit, an der folgende Parteien interessiert sind:

Finanzamt, Investoren, Kreditinstitute, Eigentümer, Gläubiger, Konkurrenz

Das Gesetz erlaubt die unterschiedliche Bewertung einiger Vermögensgegenstände, sodass diese nicht in allen Unternehmen den gleichen Wert besitzen.

Der Gesetzgeber zwingt die Unternehmen zum Erstellen einer Einheitsbilanz, also einer Bilanz, die Handels- und Steuerrechtlichen Vorschriften entspricht, um so eine gewisse Einheitlichkeit den Gläubigern die Informationsbeschaffung leichter macht und sie somit schützt.

Zum Jahresabschluss bei Personengesellschaften gehören die GuV und die Bilanz.



|                           | <b>Handelsbilanz</b>                                               | <b>IAS/IFRS-Bilanz</b>                                       | <b>Steuerbilanz</b>                                      |
|---------------------------|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Anwendungspflicht für...  | Einzelabschluss aller im Handelsregister eingetragenen Unternehmen | Konzernabschluss aller kapitalmarkt-orientierten Unternehmen | alle nach §141(1) AO buchführungspflichtigen Unternehmen |
| Hauptsächliche Adressaten | Gläubiger, Anteilseigner                                           | Künftige Kapitalanleger                                      | Finanzbehörde                                            |
| Ziele                     | Gläubigerschutz und Information der Anteilseigner                  | Tatsächliche Vermögens- und Gewinnsituation                  | Grundlage zur Erhebung von Gewinnsteuern                 |
| Bewertung                 | Vorsichtsprinzip                                                   | true and fair presentation                                   | Vermeidung eines zu niedrigen Gewinnausweises            |





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

| <b>Einteilung von Kapitalgesellschaften:</b>                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                              |                                                                                                                     |                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>§§267,267a HGB: Wenn in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren zwei dieser Merkmale erfüllt sind:</b>                                                                                |                                                                                                                                                                              |                                                                                                                     |                                                                                                                               |
| <b>Bilanzsumme:</b>                                                                                                                                                                        | ≤ 350.000                                                                                                                                                                    | ≤ 4.840.000 (6.000.000)*                                                                                            | ≤ 19.250.000 (20.000.000)*                                                                                                    |
| <b>Umsatz:</b>                                                                                                                                                                             | ≤ 700.000                                                                                                                                                                    | ≤ 9.680.000                                                                                                         | ≤ 38.500.000 (40.000.000)*                                                                                                    |
| <b>Arbeitnehmer</b>                                                                                                                                                                        | ≤ 10                                                                                                                                                                         | ≤ 50                                                                                                                | ≤ 250                                                                                                                         |
| <b>Vorlage Jahresabschluss:</b>                                                                                                                                                            | Erste 6 Monate d. Geschäftsjahres                                                                                                                                            | Erste 6 Monate d. Geschäftsjahres                                                                                   | Erste 3 Monate d. Geschäftsjahres                                                                                             |
| <b>ist die Gesellschaft eine:</b>                                                                                                                                                          | Kleinstkapitalgesellschaft                                                                                                                                                   | Kleine Kapitalgesellschaft                                                                                          | Mittlere Kapitalgesellschaft                                                                                                  |
| § 264 (d), Singemäß: Eine Kapitalgesellschaft gilt stets al Groß, wenn ihre Aktien an einem organisierten Markt (=Börse) gehandelt werden oder sie die Zulassung zum Handel beantragt hat. |                                                                                                                                                                              |                                                                                                                     |                                                                                                                               |
| <b>Aufstellung des Jahresabschlusses</b>                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                              |                                                                                                                     |                                                                                                                               |
| <b>Umfang des Jahresabschlusses:</b>                                                                                                                                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vereinfachte Bilanz</li> <li>• GuV</li> <li>• u.U. Anhang</li> </ul> Anhang sind Erläuterungen zu Posten wie Vermögen oder Schulden | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bilanz</li> <li>• GuV</li> <li>• Anhang</li> </ul>                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bilanz</li> <li>• GuV</li> <li>• Anhang</li> <li>• Lagebericht (§289 HGB)</li> </ul> |
| <b>Prüfung des Jahresabschlusses:</b>                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                              | Jahresabschluss nach §264 HGB<br>Durch gesetzliche Vertreter<br>AG: Aufsichtsrat<br>GmbH: Gesellschafterversammlung | Abschlussprüfer (extern)<br>§316 HGB                                                                                          |
|                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                              |                                                                                                                     | Abschlussprüfer (extern)<br>§316 HGB                                                                                          |

\* Gültig seit 2016





### 1.4.2.1 Anhang, Lagebericht und Offenlegung

| Anhang enthält                                                                                                                                  | Lagebericht enthält                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Begründungen und Herleitungen der finanziellen Berechnungen und Gewichtungungen.<br>Verbindlichkeiten mit einer Restlaufdauer von über 5 Jahren | Offenlegung der momentanen und zukünftigen Situation<br><br>Ziel: Umfassende Gesamtwürdigung |

Offenlegung des Jahresabschlusses:

|                                                                                          | Große und mittelgroße Kapitalgesellschaften                                | Kleine Kapitalgesellschaften                                               | Kapitalmarkt-orientierte Kapitalgesellschaften                            |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>Aufstellung:</b>                                                                      | innerhalb von <b>drei Monaten</b> des neuen Geschäftsjahres                | innerhalb von <b>sechs Monaten</b> des neuen Geschäftsjahres               | innerhalb von <b>drei Monaten</b> des neuen Geschäftsjahres               |
| <b>Offenlegung:</b><br>Grundsätzlich unverzüglich nach der Vorlage an die Gesellschafter | spätestens bis Ablauf des <b>zwölften Monats</b> des neuen Geschäftsjahres | spätestens bis Ablauf des <b>zwölften Monats</b> des neuen Geschäftsjahres | spätestens bis Ablauf des <b>vierten Monats</b> des neuen Geschäftsjahres |

### 1.4.2.2 Grundsätze der ordnungsgemäßen Bilanzierung

| Bilanzklarheit                                                                                                                                                                                              | Bilanzwahrheit                                                                                                 | Bilanzkontinuität                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Jahresabschluss klar und Übersichtlich.                                                                                                                                                                     | Vollständige und richtige Erfassung von Vermögen und Schulden.                                                 | Geltende Regeln zur Bilanzerstellung müssen beibehalten werden.                                                                                                                                                          |
| Beispiele für Verstöße: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Änderung der Gliederung von Periode zu Periode</li> <li>• Wechsel der Bezeichnungen einzelner Vermögensgegenstände und Schulden</li> </ul> | Beispiele für Verstöße: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bildung unerlaubter Rückstellungen</li> </ul> | Beispiele für Verstöße: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Änderung der Abschreibungsmethode für gleichartige Vermögensgegenstände</li> <li>• Bilanzstichtag wird von Jahr zu Jahr willkürlich geändert</li> </ul> |



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.4.2.3 Grundlage ordnungsgemäßer Buchführung (GoB)

- Aufgaben
  - Nachweis über Einnahmen und Ausgaben
  - Informationen über die Wirtschaftliche Lage
- Quellen der GoB
  - Gesetzgebung (HGB, Abgabenordnung AO)  
Die AO enthält alle grundlegenden Regelungen des Besteuerungsgesetzes
- Die wichtigsten Grundlagen
  - Vollständigkeit (Die Erfassung *aller* Geschäftsvorfälle)
  - Richtigkeit
  - Klarheit und Übersichtlichkeit (Ein sachverständiger Dritter muss sich innerhalb angemessener Zeit Überblick verschaffen können)
  - Zeitgerechtheit (Kasseneinnahmen und – ausgaben müssen täglich festgehalten werden)
  - Belegbarkeit (keine Buchung ohne Beleg)
  - Sicherung gegen nachträgliche Änderungen (kein Bleistift, keine Leeren Zwischenräume, kein Radieren)

➔ Nur eine ordnungsgemäße Buchführung hat Beweiskraft.

Bei Verstoß gegen die GoB:

Schätzung der Besteuerungsgrundlagen durch das Finanzamt, zwangsweise Berichtigung oder Geldbußen.

### 1.4.2.4 Bewertungsgrundsätze

Bewertet wird nach dem Prinzip der kaufmännischen Vorsicht §151 Abs. 1 Nr. 4 HGB  
Dies besagt, dass Vermögen eher niedriger und Schulden eher höher bewertet werden sollen. Daraus lassen sich 4 Prinzipien ableiten:

#### 1.4.2.4.1 Realisationsprinzip:

Gewinne dürfen erst angegeben werden, wenn sie realisiert wurden.

Bsp.: Aktien steigen im Wert, Gewinn möglich, wird aber erst nach Verkauf realisiert.

#### 1.4.2.4.2 Imparitätsprinzip:

Verpflichtung zum Ausweis drohender Verluste.

Bsp.: Grundstück verliert durch Müllanlage an Wert und muss abgeschrieben werden.



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.4.2.4.3 Niederstwertprinzip:

Streng: Niedrigster Wert **muss** genommen werden bei Bewertung des UV, bei AV falls Wertminderung von Dauer (≥5 Jahre oder mehr als die Hälfte der Restnutzungsdauer)

Gemildert: Niedrigster Wert **darf** genommen werden – nur bei vorübergehenden Wertminderungen oder bei Finanzanlagen des AV.

### 1.4.2.4.4 Höchstwertprinzip:

Bei mehreren in Frage kommenden Werten von Schulden muss immer der Höhere gewählt werden. (§252(1) Nr. 4 HGB)

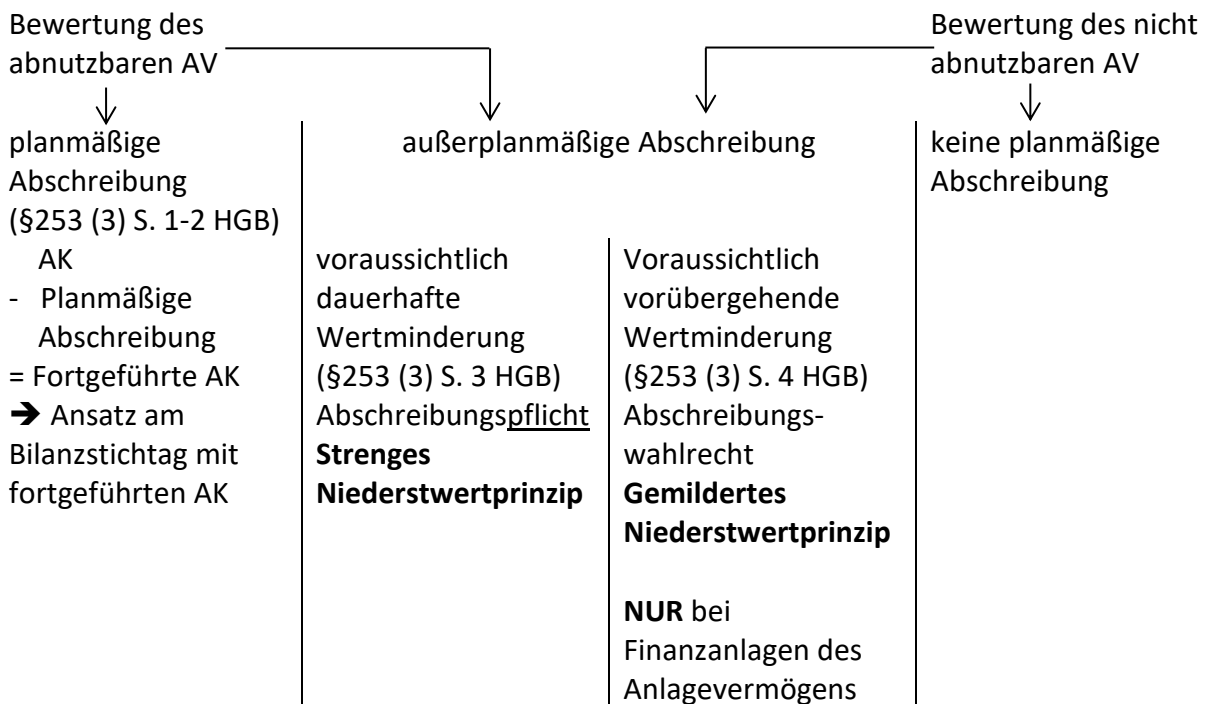
Ausnahmen: Fremdwährungs-verbindlichkeiten mit Restlaufzeiten < einem Jahr. Bildung von Rückstellungen.

### 1.4.2.5 Bewertung von Gegenständen des Anlagevermögens

Allgemein gilt das Prinzip der Anschaffungskosten (§255(1) HGB)

- ➔ Anschaffungspreis (**ohne** Ust)
- + Anschaffungsnebenkosten
- Anschaffungspreisminderung
- = Anschaffungskosten (AK)

**Achtung:** Keine Finanzierungskosten





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

#### 1.4.2.5.1 Bewegliches Sachanlagevermögen

Bewegliches Anlagevermögen sind Sachen wie Maschinen, Autos oder Betriebs- und Geschäftsausstattung. Sie werden wie folgt bewertet:

*Zugangsbewertung:*

|                           |                              |                              |
|---------------------------|------------------------------|------------------------------|
|                           | Anschaffungspreis            | Aufwendungen durch Güter     |
| Zeitpunkt der Herstellung | + Anschaffungsnebenkosten    | und Dienstleistungen für die |
| oder Anschaffung          | - Anschaffungspreisminderung | Erstellung des Erzeugnisses  |
| (Zugangsbewertung) →      | = Anschaffungskosten         | = Herstellungskosten         |

*Folgebewertung*

|                    |                                                                                           |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| Abschlussstichtag  | - planmäßige Abschreibung                                                                 |
| (Folgebewertung) → | = fortgeführte Anschaffungs- / Herstellungskosten                                         |
|                    | - außerplanmäßige Abschreibung (=Abwertung) bei voraussichtlich dauerhafter Wertminderung |
|                    | = Bilanzansatz                                                                            |

Bei Wegfall der Gründe für eine Außerplanmäßige Abschreibung:

Zuschreibung (Wertwiederaufholung) auf den Wert, der sich bei Planmäßiger Abschreibung zu diesem Zeitpunkt ergeben hätte

#### 1.4.2.5.2 Bewertung unbebauter Grundstücke

*Zugangsbewertung:*

Die Anschaffungskosten bestehen hier aus dem Wert, zu dem das Grundstück gekauft wurde, Grunderwerbssteuer, Notariatskosten, Grundbucheintrag oder auch Kosten für bauliche Gutachten, sofern dies vonnöten erscheint.

*Folgebewertung:*

Ein Grundstück nutzt sich nicht ab, daher wird es nur außerplanmäßig abgeschrieben, wenn eine dauerhafte Wertminderung vorliegt. Fällt der Grund wieder weg, darf aufgewertet werden, aber **niemals höher als die Anschaffungskosten** (Realisationsprinzip).



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.4.2.5.3 Bewertung von Finanzanlagen

*Zugangsbewertung:*

Da Finanzanlagen (z.B. Aktien) eigentlich ständig weiterverkauft werden können, muss eine Absicht bestehen, diese Anlagen dauerhaft im Unternehmen zu behalten, damit diese zum Anlagevermögen gehören. Nach §266 (2) HGB gelten folgende Finanzanlagen als Anlagevermögen:

1. Anteile an verbundenen Unternehmen (Beteiligung Mutter-/Tochtergesellschaft)
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen (Kredit von Mutter- an Tochtergesellschaft)
3. Beteiligungen
4. Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht
5. Wertpapiere des Anlagevermögens (z.B. fest verzinsliche Wertpapiere wie Bundesanleihen)
6. Sonstige Ausleihungen

Als „Beteiligung“ gilt im Zweifel alles, was zu einer Beteiligungsquote von 20% oder mehr an einem Unternehmen führt.

*Folgebewertung:*

Finanzanlagen nutzen sich nicht ab, es wird also nicht planmäßig abgeschrieben. Bei einer dauerhaften Wertminderung besteht Abschreibungspflicht. Bei vorübergehenden Wertminderungen darf gewählt werden, ob abgeschrieben werden soll.

### 1.4.2.6 Bewertung von Umlaufvermögen

Das Umlaufvermögen wird zu den Herstellungs- / Anschaffungskosten Bewertet, es herrscht jedoch **strenges Niederstwertprinzip**.

| Einzelkosten                                                                                                                                | Berücksichtigung bei Wertansatz (Aktivierung) |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Materialeinzelkosten                                                                                                                        | Pflicht                                       |
| + Fertigungseinzelkosten                                                                                                                    | Pflicht                                       |
| + Sondereinzelkosten der Fertigung                                                                                                          | Pflicht                                       |
| <b>Gemeinkosten</b>                                                                                                                         |                                               |
| + Materialgemeinkosten                                                                                                                      | Pflicht                                       |
| + Fertigungsgemeinkosten                                                                                                                    | Pflicht                                       |
| + Verwaltungsgemeinkosten des Material- und Fertigungsbereichs, sofern nicht bereits in den Material- und Fertigungsgemeinkosten enthalten. | Pflicht                                       |
| + Werteverzehr des Anlagevermögens                                                                                                          | Pflicht                                       |
| <b>= Wertuntergrenze</b>                                                                                                                    |                                               |
| + Kosten der Allgemeinen Verwaltung                                                                                                         | Wahlrecht                                     |
| + Aufwendungen für freiwillige soziale Leistungen                                                                                           | Wahlrecht                                     |
| + Aufwendungen für soziale Einrichtungen des Betriebes                                                                                      | Wahlrecht                                     |
| + Aufwendungen für die betriebliche Altersvorsorge                                                                                          | Wahlrecht                                     |
| + Fremdkapitalzinsen (Voraussetzungen: §255 (3) HGB)                                                                                        | Wahlrecht                                     |
| <b>= Wertobergrenze</b>                                                                                                                     |                                               |
| Forschungs- und Vertriebskosten                                                                                                             | Verbot                                        |







Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Sollte der Börsen- oder Marktpreis geringer sein, als die Anschaffungs- oder Herstellkosten, so wird anhand des Preises bewertet. Wenn der Preis höher ist, als die Anschaffungs- oder Herstellkosten, so sind diese die Bewertungsobergrenze. (Somit wird die Bildung von stillen Reserven eingeschränkt)

#### 1.4.2.7 Bewertung von Schulden

Grundsätzlich sind Verbindlichkeiten nach ihrem Rückzahlungsbetrag auszuweisen (Höchstwertprinzip). Liegen Verbindlichkeiten in Fremdwährung vor, so wird die Verbindlichkeit zum Zeitpunkt der Aufnahme mit dem aktuellen Wechselkurs angegeben. Sollte sich der Wechselkurs zu unserem Gunsten ändern (wir müssen weniger zahlen) darf dies **nicht** ausgewiesen werden (Realisationsprinzip). Müssen wir hingegen mehr zahlen, **muss** es ausgewiesen werden (Höchstwertprinzip).

Liegt die **Restlaufzeit** der Verbindlichkeit **unter einem Jahr**, so gilt dies **nicht mehr**. Die Verbindlichkeiten werden dann zum Devisenkassamittelkurs ausgewiesen, ungeachtet der Prinzipien.

**i** Briefkurs:  
Geld zu dem deutsche Banken €  
Verkaufen / Fremdwährung ankaufen  
Geldkurs:  
Kurs zu dem deutsche Banken €  
ankaufen / Fremdwährung verkaufen

$$\text{Devisenkassamittelkurs} = \frac{\text{Geldkurs} + \text{Briefkurs}}{2}$$



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

#### 1.4.2.8 Bewertung von Wertpapieren des Umlaufvermögens

Hier wird davon ausgegangen, dass die Wertpapiere nur gehandelt werden und keine Absicht der Beteiligung vorliegt (20%-Regel)

*Zugangsbewertung:*

|                   |                          |
|-------------------|--------------------------|
| Anschaffungspreis | (Aktienkurs × Stückzahl) |
| + Nebenkosten     | (z.B. Provision, Spesen) |
| <hr/>             |                          |
| =                 | Anschaffungskosten       |

*Folgebewertung:*

Auch hier sind die Anschaffungskosten die Obergrenze, sollte der Kurs fallen (auch nur vorübergehend), so **muss** abgeschrieben werden.

#### 1.4.2.9 Bilanzierung immaterieller Vermögensgegenstände

Immaterielle Vermögensgegenstände sind Dinge wie Patente, Lizenzen, der Firmenwert etc. Sie können in vier verschiedene Arten unterteilt werden:

- Selbstgeschaffene Schutzrechte und ähnliche Rechte
- Entgeltlich erworbene Konzessionen, Rechte und Lizenzen
- Firmen- und Geschäftswert
- Geleistete Anzahlungen

Der **selbstgeschaffene Firmenwert** darf **nicht hinzugerechnet** (aktiviert) werden. **Käuflich erworbene Firmenwerte** hingegen **müssen aktiviert** werden.

*Zugangsbewertung*

Bei selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen besteht **Aktivierungswahlrecht**. Ausnahme hierbei bilden selbstgeschaffene Marken, Verlagsrechte o.ä. (§248(2) HGB). Für Käuflich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände gilt eine **Aktivierungspflicht**.

*Abgrenzung von Forschungs- und Entwicklungskosten*

Bei der Berechnung der Herstellkosten der immateriellen Vermögensgegenstände, welche letzten Endes in der Bilanz ausgewiesen werden, muss zwischen Forschungs- und Entwicklungskosten unterschieden werden:

**Entwicklungskosten:**

Hier wird ein spezielles Produkt mit Aussicht auf Profit konzipiert und entwickelt. Die hier anfallenden Kosten dürfen aktiviert werden.

**Forschungskosten:**

Hier wird ohne konkretes Ziel (generelle) Forschung betrieben. Die hier anfallenden Kosten dürfen nicht zu den Herstellkosten aktiviert werden, sondern fallen im laufenden Geschäftsjahr als Aufwände an.



| <b>Bilanzsatz von immateriellen Vermögensgegenständen (VG)</b> |                                                                                       |                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Entgeltlich erworbene VG                                       | Selbst geschaffene immaterielle VG                                                    |                                                                                          |
| Aktivierungsgebot                                              | Trennung von Forschungs- und Entwicklungskosten möglich<br>↓<br>Aktivierungswahlrecht | Trennung von Forschungs- und Entwicklungskosten nicht möglich<br>↓<br>Aktivierungsverbot |

### *Ausschüttungssperre*

Der so generierte Gewinn darf jedoch nicht an die Gläubiger ausgeschüttet werden, denn es wurde de facto ja kein Gewinn erwirtschaftet, der ausgeschüttet werden könnte.

### *Folgebewertung*

Immaterielle Vermögensgegenstände zählen zu den abnutzbaren Anlagegegenständen und werden somit planmäßig, in einigen Fällen auch außerplanmäßig abgeschrieben. Die Nutzungsdauer wird individuell geschätzt; Ist dies nicht möglich, so wird standardmäßig eine Abschreibung über 10 Jahre vorgenommen. Die Nutzungsdauer des entgeltlich erworbenen Firmenwertes muss aus der Handelsbilanz ermittelt werden und wird für Gewöhnlich mit 15 Jahren angesetzt; Sollte die Nutzungsdauer nicht ermittelt werden können, so werden auch hier 10 Jahre angenommen.

#### **1.4.2.10 Durchbrechung des Stichtagprinzips**

Normalerweise werden die am Bilanzstichtag festgestellten Werte für die Bilanzerstellung verwendet. Sollte zwischen dem Bilanzstichtag und der Bilanzerstellung ein Verlust oder Ähnliches auftreten, so muss dies aus Gründen der vorsichtigen Bewertung berücksichtigt werden.

#### **1.4.2.11 Disagio**

Das Disagio ist eine Art zusätzlicher Zins über die gesamte Darlehensdauer. Das Unternehmen darf dementsprechend zwischen zwei Varianten wählen:





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Beispiel:

Ein Kredit in Höhe von 100.000 € wird am 01.07 aufgenommen.

Auszahlung: 96%, Laufzeit :4 Jahre , Zinssatz: 6% (für dieses Beispiel nicht relevant)

*Variante 1:*

In der Zugangsbewertung wird das gesamte Disagio sofort als Aufwand verrechnet.

| Konten                                                              | Soll in EUR | Haben in EUR |
|---------------------------------------------------------------------|-------------|--------------|
| Bank                                                                | 96.000      |              |
| Zinsaufwendungen                                                    | 4.000       |              |
| An:<br>Langfristige Verbindlichkeiten<br>gegenüber Kreditinstituten |             | 100.000      |

In der Folgebewertung werden die 100.000 auf der Passivseite als Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten angegeben.

*Variante 2:*

Bei der Zugangsbewertung wird ein aktiver Rechnungsabgrenzungsposten (= beinhaltet in dieser Periode geleistete Zahlungen, die erst in folgenden Jahren fällig werden) für das Disagio gebildet.

| Konten                                                              | Soll in EUR | Haben in EUR |
|---------------------------------------------------------------------|-------------|--------------|
| Bank                                                                | 96.000      |              |
| Aktive Rechnungsabgrenzung                                          | 4.000       |              |
| An:<br>Langfristige Verbindlichkeiten<br>gegenüber Kreditinstituten |             | 100.000      |

In der Folgebewertung muss nun das Disagio auf die Laufzeit verteilt werden. Am Ende des Jahres (Bilanzstichtag), wurden quasi schon 6 Monate geleistet.

Das Darlehen läuft vier Jahre – daher  $4.000 : 4 = 1.000 \text{ € / Jahr}$ . Da wir das Darlehen allerdings erst sechs Monate haben, müssen wir ebenfalls den Monatsbeitrag berechnen:

$$1.000 \text{ € / 12 Monate} = 83,33 \text{ € / Monat}$$

$$83,33 \text{ €/Monat} \times 6 \text{ Monate} = 500 \text{ €}$$

Der Buchungssatz zum Bilanzstichtag sieht also folgendermaßen aus:

| Konten                     | Soll in EUR | Haben in EUR |
|----------------------------|-------------|--------------|
| Aktive Rechnungsabgrenzung |             | 500          |
| An:<br>Zinsaufwendungen    | 500         |              |

(In Worten: Wir ziehen die 500 der von der aktiven Rechnungsabgrenzung ab (Restbetrag: 3.500) und verbuchen diese als Zinsaufwendungen)

Der Passivposten bleibt davon unbeeinflusst.





## 1.5 Bilanzanalyse & Strategic planning and management accounting

### 1.5.1 Bilanzanalyse

**i** Wenn möglich, sollte immer das durchschnittliche Kapital verwendet werden, es ist allerdings nicht zwingend vorgeschrieben.

#### 1.5.1.1 Auswertung der GuV

##### Rentabilitätsanalyse:

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn (Jahresüberschuss)}}{\text{Ø Eigenkapital}} \times 100$$

Sie gibt an, mit wie viel Prozent sich das zur Verfügung gestellte Eigenkapital verzinst. Dies sollte höher sein als die Zinsen von langfristigen Anlagen, da man ansonsten dort investiert.

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \frac{\text{Jahresüberschuss} + |\text{Fremdkapitalzinsen}|}{\text{Ø Gesamtkapital}} \times 100$$

Sie gibt an, mit wie viel das gesamte Kapital des Unternehmens verzinst wird. Dies sollte höher als der Zinssatz für das eingesetzte Fremdkapital sein (i.d.R. 10-15%). Die Zinsen werden hinzugerechnet, da sie ja auch erwirtschaftet wurden.

$$\text{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{Jahresüberschuss}}{\text{Umsatz}} \times 100$$

Sie gibt an, wie viel Prozent des Umsatzes tatsächlich als Gewinn verbucht werden können. Sie sollte größer als 5% sein, dieser Wert ist jedoch sehr stark Branchenabhängig.

$$\text{Return on Investment} = \frac{\text{Gewinn} \times \text{Umsatz}}{\text{Umsatz} \times \text{Gesamtkapital}} \times 100$$

Die Kapitalumschlagshäufigkeit analysiert, wie oft das insgesamt eingesetzte Kapital über die Umsatzerlöse zurück ins Unternehmen geflossen ist. Für konservative (risikoaverse) Unternehmen sind 7-10% erstrebenswert, für risikobereite Unternehmen sind es 15-20%. Der Umsatz kann zwar rausgekürzt werden, somit wird die Wechselwirkung von Umsatz, Gewinn und Gesamtkapital allerdings nicht deutlich.



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.5.1.2 Der Leverage-Effekt

Der Leverage-Effekt besagt, dass bei zunehmendem Einsatz von Fremdkapital anstelle von Eigenkapital die Eigenkapitalrentabilität steigt, solange der Fremdkapitalzinssatz geringer ist als die Gesamtkapitalrentabilität. Dies mag zwar stimmen, jedoch wird es für das Unternehmen zunehmend schwerer Kredite aufzunehmen, da den Banken der hohe Verschuldungsgrad zu gefährlich ist. Zudem steht der Leverage-Effekt mit den anderen Zielen der Finanzierung, nämlich Stabilität und Liquidität, im Konflikt. Er kann in folgender Formel ausgedrückt werden:

$$R_{EK} = R_{GK} + \frac{FK}{EK} \times (R_{GK} - P_{FK})$$

### 1.5.1.3 Cashflow-Analyse

Der Jahresüberschuss wird durch Ab- und Zuschreibungen von Vermögensgegenständen sowie durch die Bildung und Auflösung von Rückstellungen verfälscht, da keiner dieser Aufwendungen oder Gewinne tatsächlich etwas am Vermögen des Unternehmens ändert. Um dies zu berücksichtigen wird die Cashflow-Analyse verwendet; Sie wird wie folgt berechnet:

- Jahresüberschuss/-fehlbetrag (Gewinn nach Steuern)
- + Abschreibungsaufwand (Aufwand ohne Ausgaben)
- Zuschreibungen
- + Erhöhung langfristiger Rückstellungen
- Verminderung langfristiger Rückstellungen
- = **Brutto Cashflow**
- Gewinnausschüttung
- = **Netto-Cashflow**

$$\text{Cashflow Umsatzrate} = \frac{\text{Brutto Cashflow}}{\text{Umsatz}} \times 100$$

Diese Größe gibt darüber Auskunft, wie viel Prozent des Umsatzes für Investitionen, Schuldentilgung und Gewinnausschüttung zur Verfügung stehen. Gut sind hier 8% oder mehr, dies lässt sich jedoch nicht immer pauschal sagen und der Kontext muss berücksichtigt werden.

Der Cashflow ist weniger manipulierbar als die anderen Bilanzkennzahlen, aber aufgrund der Größe der verschiedenen Unternehmen ist auch hier die Vergleichbarkeit schwer. Zudem gibt es kein einheitliches Verfahren zur Ermittlung des Cashflows, sodass eine Vergleichbarkeit aufgrund von Rechenverschiedenheiten zusätzlich erschwert wird.

### 1.5.1.4 EBIT – Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern / Earnings before interest and taxes

Der EBIT soll eine international gebräuchliche Messgröße für die operative Ertragskraft eines Unternehmens, also das Geld, das es unter normalen Umständen erwirtschaftet, sein. Hierfür wird der Gewinn um außerordentliche (=außergewöhnliche) Erfolgsvorgänge, Zinsen und Ertragssteuern bereinigt. Wenn man nun noch die planmäßigen Abschreibungen (die außerplanmäßigen Abschreibungen werden bereits bei außerordentlichen Aufwänden herausgerechnet) herausrechnet, dann erhält man den EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände / Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization).





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

EBIT und EBITDA werden wie folgt berechnet:

Jahresüberschuss  
 + außerordentlicher Aufwand } Außerordentliches  
 - außerordentlicher Ertrag } Ergebnis  
 + Zinsaufwendungen } Finanzergebnis  
 - Zinserträge }  
 + Ertragssteuern  
 = **EBIT**  
 + planmäßige Abschreibung  
 = **EBITDA**

$$EBIT \text{ Marge} = \frac{EBIT}{Umsatz} \times 100$$

Sie zeigt auf, wie viel Prozent des Umsatzes auf das Ordentliche Betriebsergebnis entfallen. Der übliche Prozentsatz ist 3%, gut ist es ab 10%.

EBIT ist eine international verbreitete Kennzahl, da sie Rückschlüsse auf das Ordentliche Betriebsergebnis schließen lässt. Durch das Herausrechnen von Steuern ist eine internationale Vergleichbarkeit möglich und durch das Herausrechnen von Zinsen können Unternehmen unabhängig der Kapitalstruktur verglichen werden.

### 1.5.1.5 Bilanzkennzahlen

Anhand dieser Kennzahlen, können bessere Aussagen zum Unternehmen getroffen werden als durch bloßes Ansehen der Bilanz.

#### Kapitalstruktur

Sie gibt Auskunft über die Quellen und die Zusammensetzung des Kapitals.

$$Eigenkapitalquote = \frac{Eigenkapital}{Gesamtkapital} \times 100$$

Sie gibt an, wie viel Prozent des gesamten Kapitals Eigenkapital ist. Gut sind mindestens 30%, besser sind 50% oder mehr. In der Realität ist aufgrund fortschreitender Globalisierung und des Wandels des Geschäftswesens sind heute oft weniger als 10% Eigenkapitalquote üblich.

$$Fremdkapitalquote = \frac{Fremdkapital}{Gesamtkapital} \times 100$$

Sie gibt an, wie viel Prozent des gesamten Kapitals Fremdkapital ist. Hier gilt natürlich das Gegenteil zur Eigenkapitalquote. Gut sind hier weniger als 50%

$$Verschuldungsgrad = \frac{Fremdkapital}{Eigenkapital} \times 100$$

Er gibt an, wie viel Fremdkapital ich im Verhältnis zum Eigenkapital habe. Basierend auf dem 50% Eigenkapital und 50% Fremdkapital ist ein Wert von 100% oder weniger gut.





### Finanzierung

Der Deckungsgrad gibt an, in welchem Umfang das Anlagevermögen langfristig gedeckt ist, damit das Unternehmen auf lange Sicht weiterhin produzieren kann.

$$\text{Deckungsgrad 1} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Anlagevermögen}} \times 100$$

Dies gibt an, wie viel Prozent des Anlagevermögens vom Eigenkapital finanziert wurden. Laut der Goldenen Bilanzregel (Langfristiges Kapital langfristig finanzieren), sollte dieser mindestens 100% betragen.

$$\text{Deckungsgrad 2} = \frac{\text{Eigenkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital}}{\text{Anlagevermögen}} \times 100$$

Hier wird auch langfristiges Fremdkapital miteinbezogen. Der Deckungsgrad 2 sollte weit über 100% liegen.

### Liquidität

Hier wird überprüft, ob, und wenn ja, wie schnell ein Unternehmen seine kurzfristigen Verbindlichkeiten bezahlen kann.

$$\text{Liquidität 1. Grades} = \frac{\text{liquide Mittel}}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}} \times 100$$

Dieser Prozentsatz gibt an, welchen Teil der kurzfristigen Verbindlichkeiten das Unternehmen allein durch dessen liquide Mittel bezahlen könnte. Hier gelten 20% als ausreichend.

$$\text{Liquidität 2. Grades} = \frac{\text{liquide Mittel} + \text{Forderungen}}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}} \times 100$$

Dieser Prozentsatz gibt an, welchen Teil der kurzfristigen Verbindlichkeiten das Unternehmen nach Eintreibung seiner noch offenen Forderungen zahlen kann. Dieser sollte bei 100% oder mehr liegen.

$$\text{Liquidität 3. Grades} = \frac{\text{liquide Mittel} + \text{Forderungen} + \text{Waren}}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}} \times 100$$

Dieser Prozentsatz gibt an, welchen Teil der kurzfristigen Verbindlichkeiten das Unternehmen zahlen könnte, wenn es all seine momentanen Produkte verkaufen würde. Dieser sollte weit über 100% liegen.

Bei der Liquidität geht es um eine sinnvolle Verteilung. Bei zu niedriger Liquidität kommt man in Zahlungsschwierigkeiten, wenn die Liquidität jedoch zu hoch ist, dann verschwendet man Geld, das man hätte sinnvoll investieren können. (siehe Seite 76)





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

## 1.5.2 Strategic planning and management accounting (Unternehmensführung und Controlling)

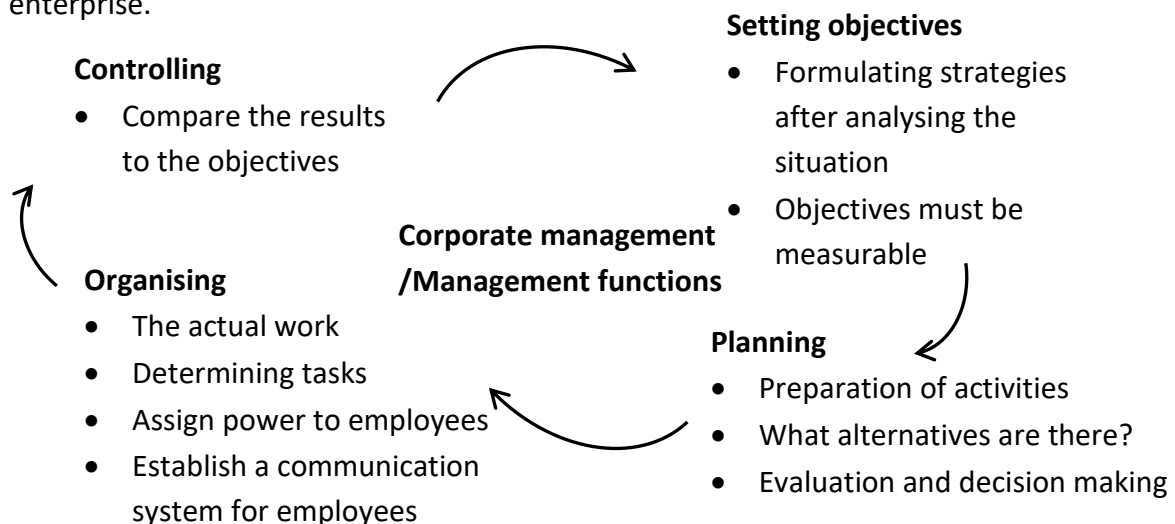
### 1.5.2.1 Levels of Management

- *Top-level management (Strategic management)*
  - CEOs, general directors
  - Division directors (Bereichsleiter)
- *Middle-level management (Strategic and operational management)*
  - Division manager (Geschäftsbereichleiter)
  - Senior department head, Head of department (Abteilungsleiter)
- *First level management (Operational management)*
  - Team leader
  - Supervisor
  - Head of sales

### 1.5.2.2 Difference between strategic and operational management

| Criteria                             | Strategic                                                 | Operational                                                                                  |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Objectives                           | Securing the company's long term success                  | Immediate realisation of success and liquidity protection (profitability, productivity etc.) |
| Tasks                                | Building and maintaining the potential for success        | Realisation of ongoing success, making the best possible use of existing potentials          |
| Time frame                           | Middle- / long-term                                       | Short- / Middle-term                                                                         |
| Level of management                  | Far-reaching authority                                    | Little scope for decisions                                                                   |
| Scope (Tragweite der Entscheidungen) | Concerning several divisions or even the whole enterprise | Concerning only parts of the enterprise or just single activities                            |

If the management levels cooperate well, they create an infinite loop of improving the enterprise.





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.5.2.3 Mission Statement

A Mission statement of a company normally contains the answers to the following questions:

- What do we do?
- How do we do it?
- Whom do we do it for?
- Why are we unique?
- What is our strategy?
- What is our Philosophy?
- What is our region of operation?

The target groups of this mission statement are:

- Employees
- Shareholders / Investors
- Customers
- Competitors
- Partner companies and suppliers

Common strategic objectives are:

- Worldwide growth
- Expanding into new markets
- Environmentally friendly
- Connect the world
- Fairness and equality
- Improving living standards
- Deliver good quality

The main goals of strategic objectives can be summarised into *social, ecological and economic goals*.

These objectives might harmonise or get in conflict with each other. (Also they can be indifferent) For example being environmentally friendly stands in conflict with acting globally (because of long transport ways). But expanding into new markets harmonises with worldwide growth. Fairness and equality however most likely won't change anything about the quality.

These harmonies, conflicts and indifferences should always be kept in mind.



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 1.5.2.4 Objectives

These strategic objectives must be operationalised, which means they have to be made measurable. For example:

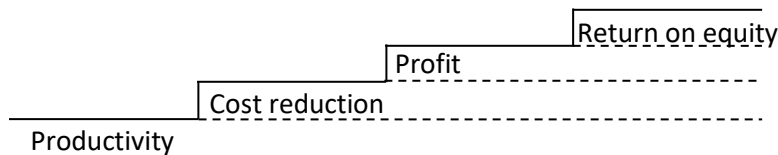
| Strategic Objective                                     | Operational Objective                                  |
|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| We want to sell more domestic products in the long run. | Increase sales of refrigerators by 25% within 5 years. |

There are also **quantitative (monetary)** and **qualitative (non-monetary) objectives**.

Quantitative objectives can be sales, costs, productivity etc., while qualitative objectives refer to market share, customer satisfaction etc.

**i** Return on equity = Eigenkapitalrentabilität

Within the monetary objectives there is a certain hierarchy:



This hierarchy does not say, that one goal is more important than the other, but that one goal is necessary to achieve the other. E.g. I have to increase my productivity in order to reduce my costs.

To calculate the objectives, here are a few formulas:

$$\textit{Profitability} = \frac{\textit{Performance (in EUR)}}{\textit{Cost (in EUR)}} = \frac{\textit{Revenue (in EUR)}}{\textit{Expenses (in EUR)}}$$

$$\textit{Productivity} = \frac{\textit{Output}}{\textit{Input}}$$

$$\textit{Labour productivity} = \frac{\textit{Production volume}}{\textit{Working hours}}$$

$$\textit{Capital productivity} = \frac{\textit{Production volume}}{\textit{Workling capital}}$$

$$\textit{Material productivity} = \frac{\textit{Production volume}}{\textit{Input of raw materials}}$$



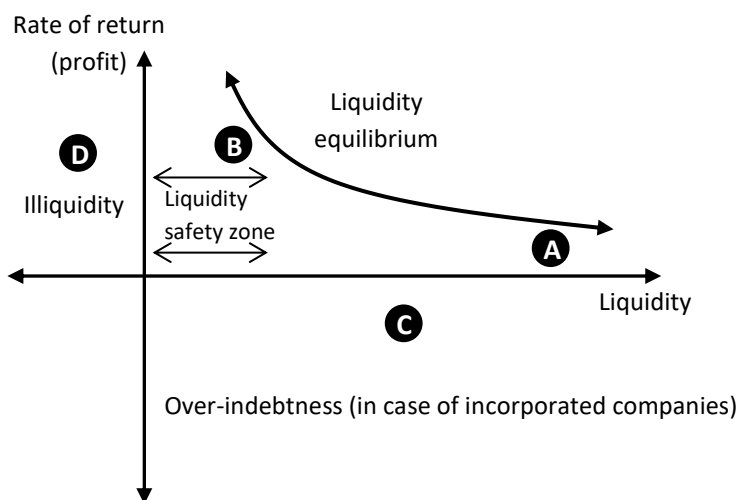


Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Of course, you only need to calculate this, if you produce something of value. How you calculate the value of your output is shown below:

|                                              |   |                     |
|----------------------------------------------|---|---------------------|
| Revenues                                     | } | Production Value    |
| ± Change in inventory                        |   |                     |
| + Internally produced and capitalised assets |   |                     |
| <b>= Gross Output (value of production)</b>  | } | Intermediate inputs |
| - Costs of raw materials and supplies        |   |                     |
| - Costs of external parts                    |   |                     |
| - Costs of services (e.g. transport)         |   |                     |
| <b>= Gross value added</b>                   |   |                     |
| - Depreciation                               |   |                     |
| <b>= Net Value added</b>                     |   |                     |

As mentioned before, some objectives can be in a conflict. Liquidity and return on profit have such a conflict (as mentioned in page 72).



- Point A: high liquidity with low return (profit)
- Point B: low liquidity with high return (profit)
- Point C: sufficient liquidity but negative return (loss) depletion of equity leads to over-indebtedness and insolvency in the long run
- Point D: high return (profit), but illiquidity leads to immediate insolvency.

### 1.5.2.5 Shareholder-value concept

A shareholder is someone who owns shares of a company. They also are stakeholders. The main idea of the shareholder-value concept is that the shareholders financial interest of maximising short-term profit is most important. In a corporation (AG) however, the decisions are made by the management instead of the shareholders, so their goals could come in conflict with each other. To prevent that, managers are often offered a stock option (they



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

have the *right* to buy stocks below the market price) so they, too, become shareholders and therefore pursue the same goals. The Shareholder value is calculated as follows:

$$\text{Shareholder value} = \text{stock market price (At the time of acquisition)} + \text{dividend} \pm \text{price advance}$$

The complete value of a company can be calculated as follows:

$$\text{Company value} = \text{shareholder value} + \text{market value of debt capital}$$

The concept of the shareholder-value is often criticised because it's neglecting social objectives and only focusses on short-term profit.

### 1.5.2.6 Stakeholder-value concept

Stakeholders are everyone who gives or expects something from the company. E.g.:

| Stakeholder | Brings                                     | Expects                                 |
|-------------|--------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Employees   | Workforce                                  | Wages, secure job, appreciation         |
| Investors   | Money (equity), credibility                | Profit, return on investment, influence |
| Customers   | Money                                      | Product/service of good quality         |
| State       | Subsidies, legal framework, infrastructure | Taxes, law-abiding, job security        |

Most of the stakeholders have different interests and therefore the management has to find compromises between those, in order to satisfy them. Therefore the stakeholder-value concept was created. It not only concentrates on the shareholders but also on the stakeholders. Also it is more long-term oriented.

### Corporate behaviour

Law-abiding: A company obeys the laws (even if it tries to use loopholes), but solely acts in economic, not social interests.

Ethical: A company obeys the laws and acts in favour of social interests, even if it isn't economical.

### 1.5.2.7 Corporate governance and corporate social responsibility

**Corporate governance** comprises all the national and international values and principles of responsible corporate management by creating transparency through e.g. publishing the management salary and their decision-making process.

**Corporate social responsibility** is the responsibility of the corporation towards the society as a whole, not just economically. Important postulations are e.g. respecting the human rights, abolish child labour and slavery-like working conditions.

**CG: Only a good company ↔ CSR: Also a good world and society**





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

## 1.6 Management control, strategic planning & management accounting

The idea is to use internal numbers from accounting (internes RW) to make predictions and plans for the future.

Planning:

Define and form the goals.

Supervision:

Report if plans can't be fulfilled.

Corrections:

Countermeasures in order to reach the determined objects

Providing information:

Cooperation with financial accounting departments to provide necessary numbers.

| Management Accounting                                                                                                                                                                        | Strategic planning                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Short-term success controlling</li> <li>• On basis of accounting data (e.g. Bilanz- und Erfolgskennzahlen)</li> <li>• Balanced scorecard</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Long-term success controlling</li> <li>• Deals with questions like               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Customer satisfaction</li> <li>○ Do we have a unique selling proposition (USP)</li> </ul> </li> <li>• SWOT</li> </ul> |

### 1.6.1 SWOT analysis

The SWOT analysis considers internal factors (strengths and weaknesses) and external factors (opportunities and threats) to analyse the current situation and to help make decisions based on this situation.

| SWOT analysis        |               | Internal perspective                                                                                    |                                                                                                            |
|----------------------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                      |               | Strengths                                                                                               | Weaknesses                                                                                                 |
| External perspective | Opportunities | S-O-Strategies:<br>What (new) opportunities match with our strengths?<br>→ Realisation of opportunities | W-O-Strategies:<br>What weaknesses prevent us from using opportunities?<br>→ Elimination of weaknesses     |
|                      | Threats       | S-T-Strategies:<br>What (new) threats endanger our success?<br>→ Use strength to prevent risks          | W-T-Strategies:<br>What are our weaknesses?<br>→ Develop defence to avoid weaknesses becoming real threats |



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:



A suiting strategy for each of the four fields has to be found:

| Products/Markets                                                                                                                                               | Direction of development                                                                                                                                                   | Competitive advantages                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Market development</li> <li>• Market penetration</li> <li>• Product development</li> <li>• Diversification</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Growth strategy (offensive)</li> <li>• Stabilising strategy (skimming)</li> <li>• Contraction strategy (disinvestment)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cost leadership</li> <li>• Differentiation</li> <li>• Focus on core areas (niche)</li> </ul> |

A bigger focus on competitive strategies is required:

| Cost leadership                                                                                                                                                                                                                        | Differentiation                                                                                                                             | Focus                                                                                                    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Objective:<br/>Obtaining a competitive advantage by keeping costs low</p> <p>E.g. Aldi in Germany tries to use their own trucks whenever possible to avoid paying forwarders.</p> <p><b>(Not the same as price leadership!)</b></p> | <p>Objective:<br/>Be unique, have a USP. Now you don't have to worry about competitors and price reductions.</p> <p>E.g. Rolex, Ferrari</p> | <p>Objective:<br/>Focus on niches and market segments.</p> <p>E.g. Alnatura, Porsche 911, HelloFresh</p> |

### 1.6.2 Scales

There are different scales at which the analysis can be done:

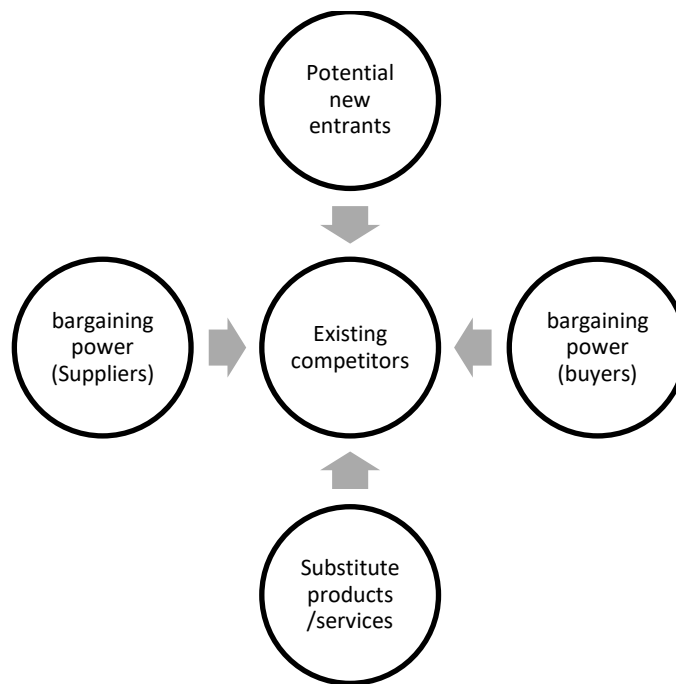
*Global:* It considers all aspects (political, ecological, economic and social aspects).

*Industry structure:* It analyses factors that influence competition within an industry (e.g. level of globalisation).

*Market:* It analyses the competitors and the customers.



### 1.6.3 Porter's five forces



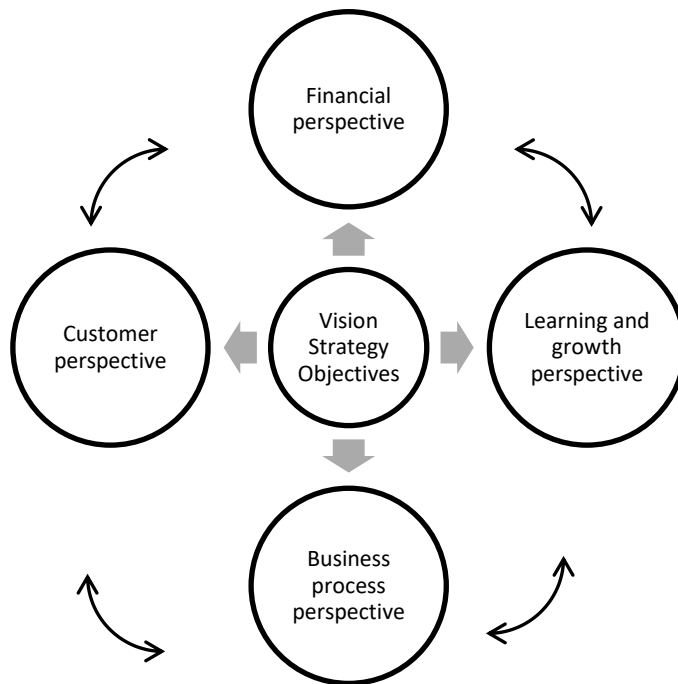
By combining the competitive strategies and these five forces, another matrix can be created:

|                                               | <b>Cost leadership</b>                                                                | <b>Differentiation</b>                                                       | <b>Focus (Niche)</b>                                                             |
|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Competition within industry</b>            | Low costs = profitable even if competitors make losses                                | Differentiation = customer loyalty. Weak reaction to price increase.         | Niche Strategy = good cost position, differentiation or both → secure advantages |
| <b>Bargaining power of suppliers</b>          | Good position = room for reaction on increasing costs.                                | Higher yields due to unique position = cope for increased procurement costs. | = cost leadership and/or differentiation                                         |
| <b>Bargaining power of buyers</b>             | Buyers can negotiate prices off to the competitor with the next lower cost structure. | No comparable alternatives = no strong reaction to price increase.           | = cost leadership and/or differentiation                                         |
| <b>Threat of new entrants</b>                 | Cost leadership = protection against entrants.                                        | Customer loyalty = competitors must overcome USP.                            | = cost leadership and/or differentiation                                         |
| <b>Threat of substitute products/services</b> | = Competition within industry.                                                        | Customer loyalty = protection against substitute products.                   | = cost leadership and/or differentiation                                         |





### 1.6.4 The balanced scorecard

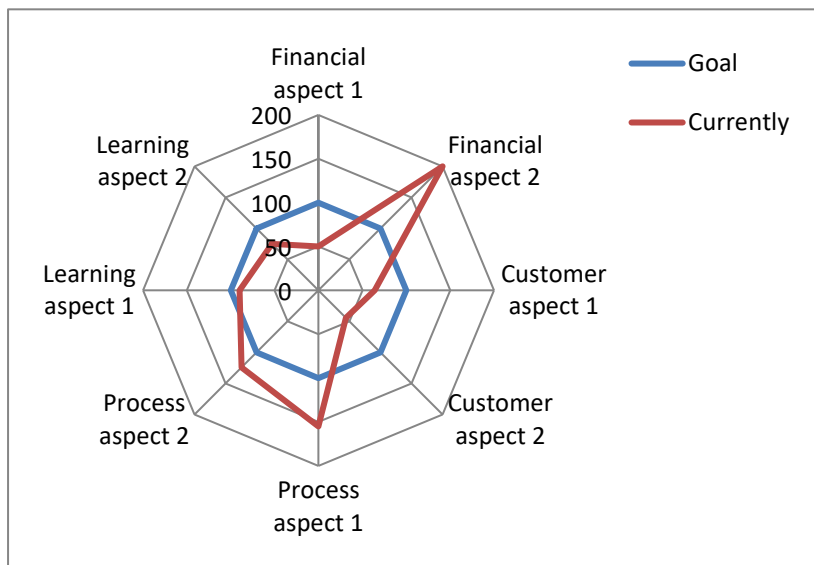


The balanced scorecard tries to include the interests of the main stakeholders of a company: The shareholders (financial), customers and suppliers (customer and process), and employees (learning and growth) are all represented in some way. The Idea is that the central visions and objectives of a company should be operationalised within one of these four

perspectives. This aims to ensure that all of the interests are taken care of. The lines in between the perspectives mean that they are not independent; Better employees means faster processing, means satisfied customers, means a better financial position.

The success of the goals is measured by calculating the current value (e.g. debt ratio of 100%) relative to the aimed value (e.g. 50%). The aimed value represents 100% while the other value represents the current state. (In this case it would be  $200\%: \frac{100}{50} \times 100$ )

The Process is often displayed like in the following chart. Notice that the goal is an even circle – always at 100%.



Also note that a value above 100% doesn't have to be good and vice versa.

With the debt ratio for example, a value below 100% would be better than above 100%.

Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:



# 2 VWL



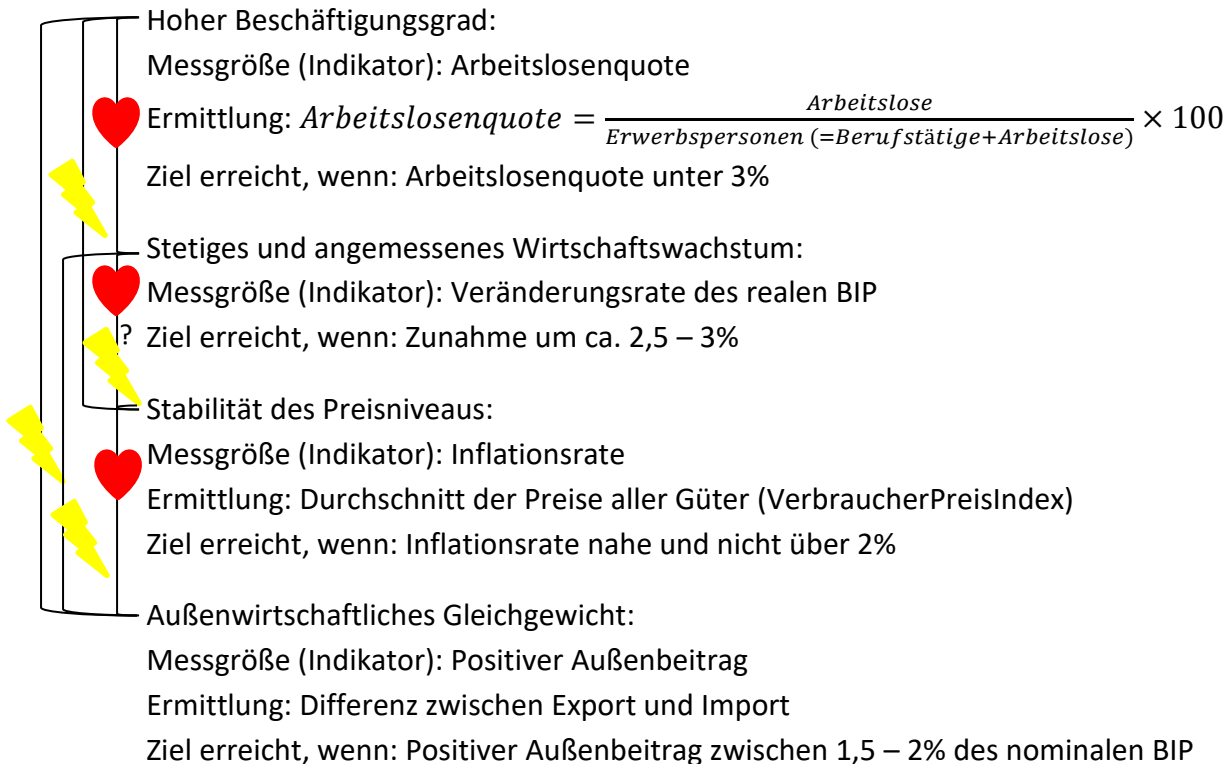
## 2.1 Stoff Jahrgangsstufe 1

### 2.1.1 Wirtschaftspolitische Ziele des Stabilitätsgesetzes

Magisches Viereck

„Magisch“ → Ziele können nie alle erreicht werden

Ziele können in Geld gemessen werden



Magisches Sechseck

= Magisches Viereck + „Erhalt einer Lebenswerten Umwelt“ + „Gerechte einkommens- und Vermögensverteilung)

- Nur qualitative Ziele (nicht messbar) Es kann nur eine grobe Richtung vorgegeben werden.

Magisches Siebeneck

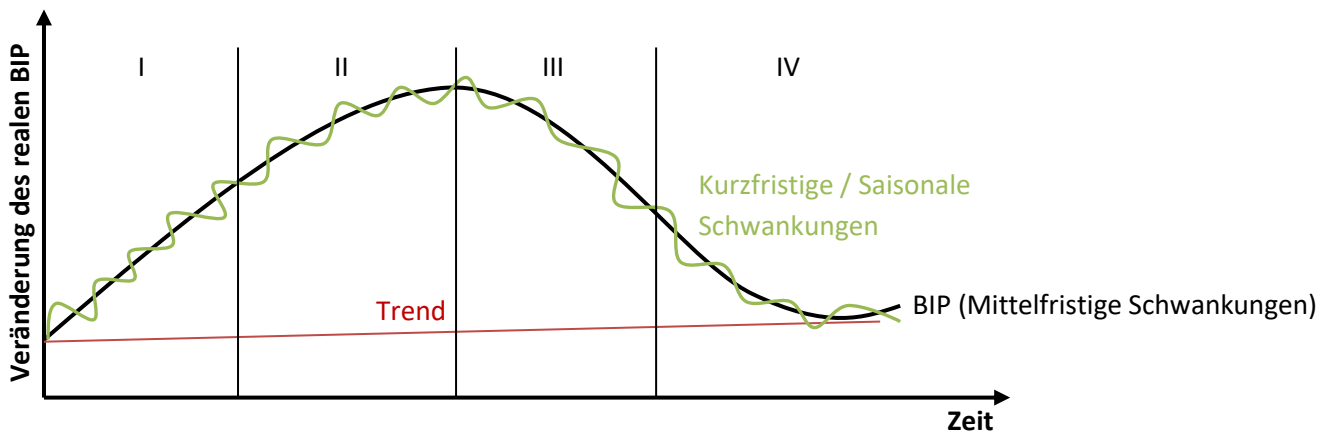
= Magisches Sechseck + Ausgeglichener Haushalt

$$BIP = C_H + C_{St} + I_{br} + (Ex - Im)$$

BIP = Konsum der Haushalte + Konsum des Staates + Bruttoinvestitionen + (Export – Import)

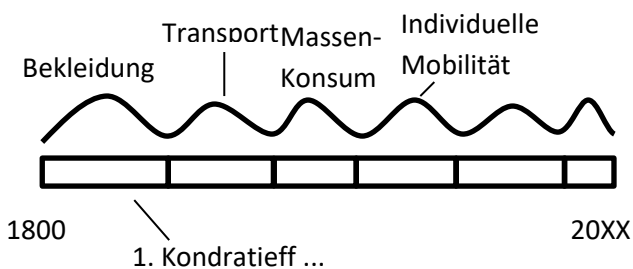


### 2.1.2 Konjunkturzyklus



| Konjunkturphasen                           | I<br>Aufschwung | II<br>Boom /<br>Hochkonjunktur | III<br>Abschwung | IV<br>Rezession        |
|--------------------------------------------|-----------------|--------------------------------|------------------|------------------------|
| <b>Konjunkturindikatoren</b>               |                 |                                |                  |                        |
| <b>Angebot (A) &amp; Nachfrage (N)</b>     | $N > A$         | $N > A$                        | $N < A$          | $N < A$                |
| <b>Preisentwicklung<br/>Inflationsrate</b> | ↑               | ↑                              | ↓                | ↓                      |
| <b>Kapazitätsauslastung</b>                | ↑               | ↑                              | ↓                | ↓                      |
| <b>Zukunftserwartungen</b>                 | Positiv         | Positiv /<br>Kritisch          | Negativ          | Negativ /<br>(Positiv) |
| <b>Beschäftigung</b>                       | ↑               | ↑                              | ↓                | ↓                      |
| <b>Lohnentwicklung</b>                     | ↑               | ↑                              | ↓                | ↓                      |
| <b>Nachfrage<br/>(Konsum der HH)</b>       | ↑               | ↑                              | ↓                | ↓                      |
| <b>Zinsentwicklung</b>                     | ↓               | ↑                              | ↑ ↓              | ↓                      |

Langfristige Schwankungen (Kondratieff-Zyklen)





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 2.1.3 Konjunkturindikatoren

| Frühindikatoren<br>(Grundlage für Prognose)                                                                                                           | Gegenwartsindikatoren<br>(reagieren ohne zeitliche Verzögerung)                                                                                | Spätindikatoren<br>(reagieren mit zeitlicher Verzögerung)                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschäftserwartungen (ifo-Geschäftsklimaindex)</li> <li>• Auftragseingänge</li> <li>• Börsenkurse</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reales BIP</li> <li>• Nachfrage</li> <li>• Kapazitätsauslastung</li> <li>• Kreditnachfrage</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Löhne &amp; Preise reagieren → Insolvenzen</li> <li>• Beschäftigung</li> <li>• Zinsen</li> </ul> |

Wirtschaftspolitische Einfluss des Staates

Soziale Marktwirtschaft

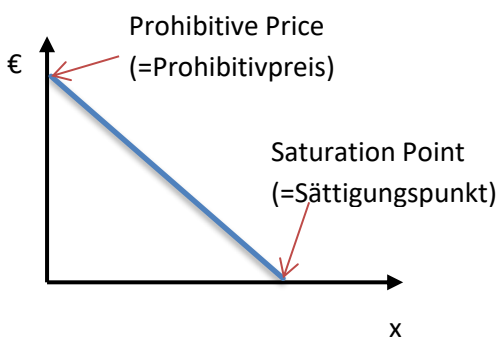
→ Staat greift bei konjunkturellen Problemen ein

| Ordnungspolitik                            | Ablauf-/Prozesspolitik                      |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Staat beeinflusst Rahmenbedingungen (TTIP) | Zielgerichteter Markt Eingriff (Straßenbau) |

### 2.1.4 Demand

Determinants (=Bestimmungsfaktoren) of individual Demand:

- Price of the good
- Price of the other goods
- Income
- Personal preferences
- Future expectations



The higher the price, the lower the demand.

The lower the price, the higher the demand.

$$Y = mx + b$$

$$Y = p; x = q$$

$$P = mq + b$$

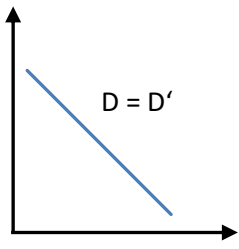
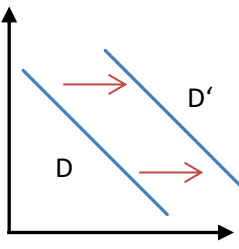
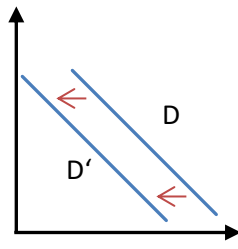
VWL: Switch axis →  $q = \frac{p-b}{m}$





### 2.1.5 Determinants of Demand

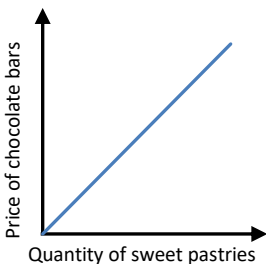
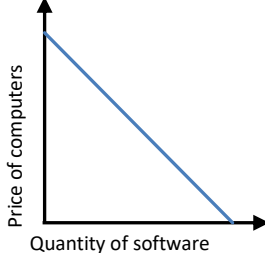
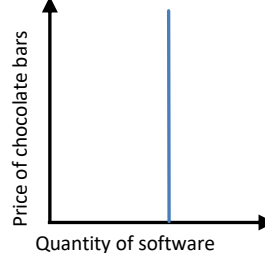
#### Income

| Increase of income leads to following shifts:                                                  |                                                                                                 |                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               |                |                |
| Saturation goods<br>(=Sättigungsgut)<br>e.g. Salt                                              | Superior goods<br>(=Superiorgüter)<br>e.g. Champagne                                            | Inferior goods<br>(=Inferiorgüter)<br>e.g. Cheap clothes                                          |
| More income → same consumption → stays same<br><br>Less income → same consumption → stays same | More income → more luxury → shift to right<br><br>Less income → less luxury → shift to the left | More income → less cheap → shift to the left<br><br>Less income → more cheap → shift to the right |

#### Price of the Good

- Veblen effect
- Swiss watches are very expensive. The higher the price the higher the quantity demanded. → Prestige effect
  - Luxury cars: a price cut leads to a lower demand → snob effect
  - The demand for certain trainers (e.g. Nike, Adidas...) is rising although the prices have not been changed. → Bandwagon effect (=Mitläufereffekt)

#### Price of other Goods

|                                                                                     |                                                                                     |                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |
| Substitute<br>(=Substitutionsgut)                                                   | Complementary goods<br>(=Komplementärgüter)                                         | Indifferent goods<br>(=Indifferente Güter)                                            |



Determinants of the aggregated demand:

- Price of the good
- Prices of other goods
- Income of consumers
- Utility of consumer
- Distribution of income and assets
- Changing population
- Seasonal factors
- Government (legislation and regulation (e.g. alcohol from 21 instead of 18))
  - ➔ A change in the price of the good leads to a change in the quantity demanded (movement along the curve)
  - ➔ If other determinants than the price changes the curve shifts to the left or to the right

Aggregated demand = sum of individual demands

**2.1.6 Price elasticity of Demand (=Direkte Preiselastizität der Nachfrage)**

Definition: A decrease of 1% of the price leads to a change (value =  $El_{dir}$ ) in demand.

$$\left| \frac{\frac{\Delta x}{x} \times 100}{\frac{\Delta p}{p} \times 100} \right| = |El_{dir}|$$

| Kurvenverlauf | Deutung des Kurvenverlaufs                                               | Elastizität der Nachfrage                                                       |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
|               | Egal wie hoch der Preis ist, die nachgefragte Menge ändert sich nicht.   | Vollkommen unelastische Nachfrage<br>(=Completely unelastic demand)<br>$El = 0$ |
|               | Beispiel: Lebensnotwendige Medikamente                                   |                                                                                 |
|               | Die Preise steigen oder fallen stärker als die nachgefragte Menge.       | Sehr unelastische Nachfrage<br>(=Very unelastic demand)<br>$El <  1 $           |
|               | Beispiel: Grundnahrungsmittel                                            |                                                                                 |
|               | Die Preise steigen oder fallen weniger stark als die nachgefragte Menge. | Sehr elastische Nachfrage<br>(=Very elastic demand)<br>$El >  1 $               |
|               | Beispiel: Zweitwagen, Ferienwohnung (Luxusgüter)                         |                                                                                 |



|                                                                 |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                 | <p>Zum gegebenen Preis würde eine unendliche Menge nachgefragt. Durch Preiserhöhung sinkt die Nachfrage sofort auf null. (theoretischer Grenzfall)</p>              | <p>Vollkommen elastische Nachfrage (=completely elastic demand)<br/> <math>El = \infty</math></p>                               |
| <p>Beispiel: theoretischer Grenzfall</p>                        |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |
|                                                                 | <p>Je höher der Preis, desto begehrtlicher wird das Gut für bestimmte Nachfrager.</p>                                                                               | <p>Anormale Nachfrage (=anormal demand)<br/> <math>El &gt; 0</math></p>                                                         |
| <p>Beispiel: (Veblen-Effekt) Antiquitäten, Kunstgegenstände</p> |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |
|                                                                 | <p>Bei einer Preiserhöhung ändert sich die nachgefragte Menge genau in dem Umfang, dass die Gesamtausgaben (<math>P \cdot x</math>) für das Gut gleich bleiben.</p> | <p>Isoelastische Nachfrage (=isoelastic demand)<br/> <math>El =  -1 </math><br/>                     Revenue stays the same</p> |
| <p>Beispiel: theoretischer Grenzfall</p>                        |                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                 |

### 2.1.7 Indirekte Preiselastizität (Kreuzpreiselastizität) (=Cross-Price elasticity)

Definition: Wie verändert sich die Nachfragemenge nach einem Gut, wenn sich der Preis eines anderen Gutes ändert?

$$\frac{\frac{\Delta x_1}{x_1} \times 100}{\frac{\Delta p_2}{p_2} \times 100} = El_{indir}$$

Bei **Substitutionsgütern** ist die indirekte Preiselastizität stets positiv, d.h.  $El_{indir} > 0$

Bei **Komplementärgütern** ist die indirekte Preiselastizität stets negativ, d.h.  $El_{indir} < 0$

#### Elastizitätskennzahlen

- Direkte Preiselastizität der Nachfrage
- Indirekte Elastizität der Nachfrage (Kreuzpreiselastizität)
- Einkommenselastizität: (Abhängigkeit der Nachfrage vom Einkommen)
- Bogenelastizität: genaueres Verfahren zur Berechnung der Kreuzpreiselastizität





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 2.1.8 Supply theory

Assumptions of the supply theory:

- Maximum profit
- One product companies
- Product quantity will be sold (no storage)
- Many competitors → no influence on price → price takers
- Perfect competition
- Low market share

Price taker:

They can only adjust the produced amount but they can't influence the price of the product.  
The market price is fixed.

Determinants:

- Price of the good
- Input prices
- Expectations
- Technology

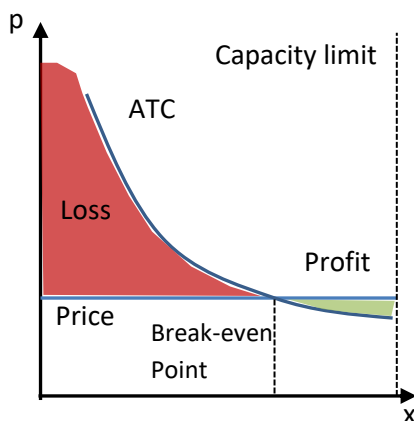
General supply function: Quantity is depending on all essential factors (determinants)

Specific supply function: Sales quantity is **only** depending on the price of the good

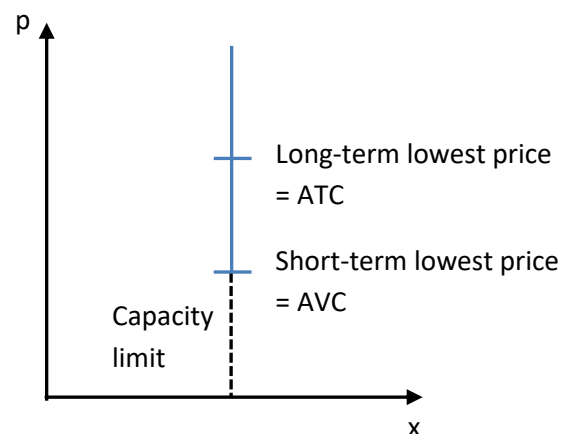
Cost curves

- Linear: constant variable costs per unit
- Progressive: increasing variable costs per unit
- Digressive: decreasing variable costs per unit
- S-Shaped: first digressive, then progressive variable costs per unit

#### Break even chart per unit



#### Individual supply curve





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 2.1.9 GFS ausgeglichener Haushalt

Definition: Geplante Ausgaben und Schulden werden durch laufende Einnahmen gedeckt.

Formeller ausgeglichener Haushalt: Ausgaben müssen gedeckt sein, ganz egal woher

Materieller ausgeglichener Haushalt: Ausgaben dürfen nicht mit Krediten gezahlt werden

Erreichen durch:

- Sparen
- Wirtschaftswachstum
- Verkauf von Staatseigentum
- Inflation

### 2.1.10 GFS Gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung

Messgröße / Indikator: Gini-Koeffizient, S80-S20 Einkommensquintilverhältnis

Ziel: Einkommen für jeden gerecht und nicht kritisierbar

Maßnahmen gegen Ungleichheit:

- Vermögenssteuer
- Mehr Lohn für Pflegeberufe
- Mehr Investition in Bildung (langfristig)
- Höhere Unterstützung für Erwerbslose

### 2.1.11 S-Shaped cost curve

Formeln:

$$\text{Erlös } (E) = x \times p$$

$$\text{Gesamtkosten } (K_g) = x \times k_v + K_f$$

$$\text{Gewinn } (G) = E - K_g$$

$$\text{Stückkosten } (k_g) = \frac{K_g}{x}$$

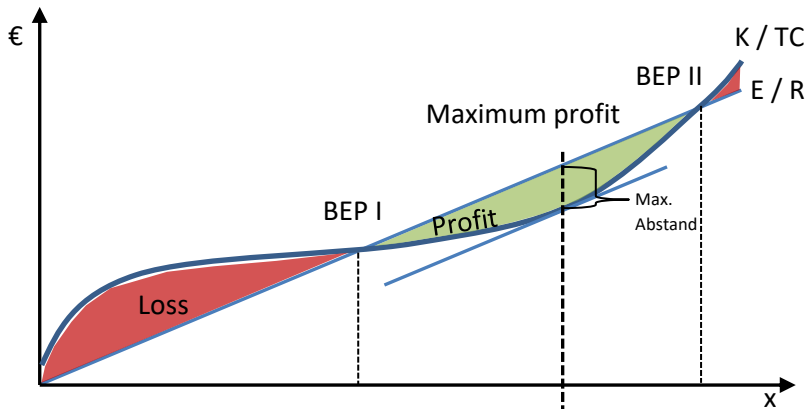
$$\text{variable Stückkosten } (k_v) = \frac{K_g - K_f}{x}$$

$$\text{Grenzkosten } (K') = \frac{\Delta K}{\Delta x}$$



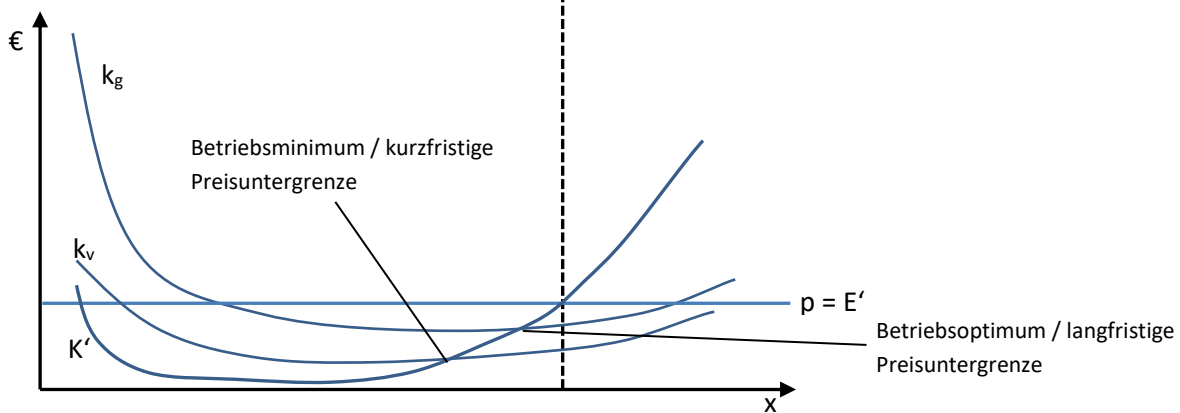


Gesamtbetrachtung / total view



Maximaler Gewinn bei  
 $AVC(k_v) = MR(E')$

Stückbetrachtung / marginal view



2.1.12 Marktformschema nach Stackelberg

|          |        |                                  |                                                  |                                                    |
|----------|--------|----------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
|          |        | Nachfrager                       |                                                  |                                                    |
|          |        | Anzahl der Akteure               | Viele                                            | Wenige                                             |
| Anbieter | Viele  | Zweiseitiges Polypol (=Polipoly) | Nachfrageoligopol (=Oligopsony)                  | Nachfragemonopol (=Monopsony)                      |
|          | Wenige | Angebotsoligopol (=Oligopoly)    | Zweiseitiges Oligopol (=Double oligopoly)        | Beschränktes Nachfragemonopol (=Limited monopsony) |
|          | Einer  | Angebotsmonopol (=Monopoly)      | Beschränktes Angebotsmonopol (=Limited monopoly) | Zweiseitiges Monopol (=Double monopoly)            |

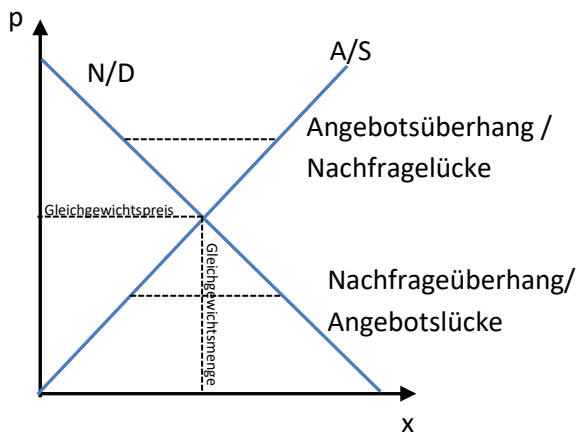


Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 2.1.13 Preisbildung / Price Formation

| Preis pro t | Angebot in Tonnen Braugerste |     |     |     |                      | Nachfrage in Tonnen Braugerste |     |     |    |                        |
|-------------|------------------------------|-----|-----|-----|----------------------|--------------------------------|-----|-----|----|------------------------|
|             | A                            | B   | C   | D   | <u>Gesamtangebot</u> | E                              | F   | G   | H  | <u>Gesamtnachfrage</u> |
| 135         | 100                          | 0   | 0   | 0   | 100                  | 400                            | 150 | 100 | 50 | 700                    |
| 140         | 100                          | 200 | 0   | 0   | 300                  | 0                              | 150 | 100 | 50 | 300                    |
| 145         | 100                          | 200 | 150 | 0   | 450                  | 0                              | 0   | 100 | 50 | 150                    |
| 150         | 100                          | 200 | 150 | 100 | 550                  | 0                              | 0   | 0   | 50 | 50                     |

| Preis in € pro Tonne | Angeborene Menge | Nachgefragte Menge | Umgesetzte Menge in t | Verhältnis von Angebot und Nachfrage |
|----------------------|------------------|--------------------|-----------------------|--------------------------------------|
| 150                  | 100              | 700                | 100                   | Angebot < Nachfrage                  |
| 140                  | 300              | 300                | 300                   | Angebot = Nachfrage                  |
| 145                  | 450              | 150                | 150                   | Angebot > Nachfrage                  |
| 150                  | 550              | 50                 | 50                    | Angebot > Nachfrage                  |

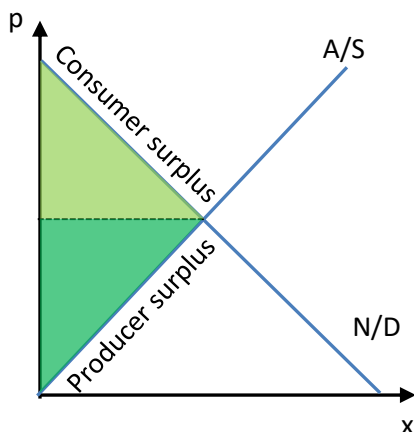


Excess of Demand / Supply =  
Angebots- / Nachfrageüberhang

Equilibrium price / quantity =  
Gleichgewichtspreis & -Menge

Beim Gleichgewichtspreis gilt Angebotsmenge = Nachfragemenge. Die dort umgesetzte Menge ist am größten. Es besteht weder ein Angebots- noch ein Nachfrageüberhang; Der Preis „räumt den Markt“.

### 2.1.14 Konsumenten und Produzentenrente / Consumer and Producer surplus



**Consumer surplus:** is the difference between the consumers willingness to pay and the lower actual price.

**Producer surplus:** is the difference between the intended lowest price and the actual higher price.

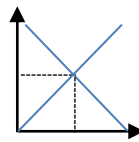




Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 2.1.15 Perfect competition

Example: Berliner Market in Ravensburg



No equilibrium price because different taste, price, nicer staff, size, quality, incomplete information, different time of availability

#### Conditions for perfect competition

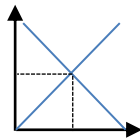
- Homogenous products
- No preferences
  - Personal
  - In place
  - In time
- Complete information / Market transparency

If a single condition isn't fulfilled we are talking about an imperfect market

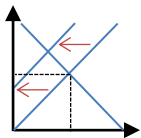
opposite

### 2.1.16 Equilibrium price changes – Market mechanism

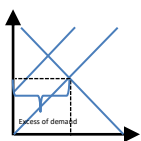
Example: egg market



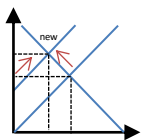
Intervention: A new law that allows all hens more space



Effect 1: Cost of production rises  
→ supply curve shifts to the left



Effect 2: Demand for eggs stays the same (with given equilibrium price)  
→ Excess of demand



Effect 3: Demanders overbid the market price (movement along the curve) and/or suppliers ask for higher prices (movement along the curve)

Final result: equilibrium price ( $p'$ ) rises, quantity ( $q'$ ) decreases → New equilibrium

Steps:

1. Shift of D/S
2. Excess of D/S
3. Movement along the curve
4. New equilibrium





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

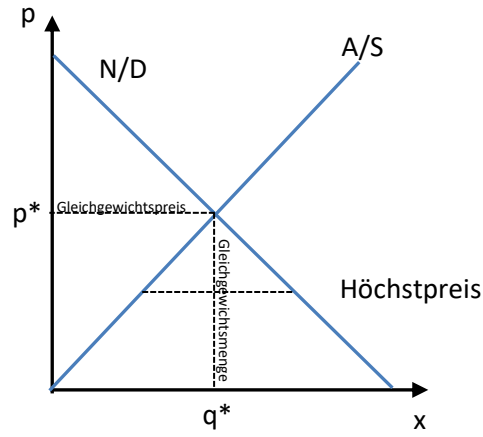
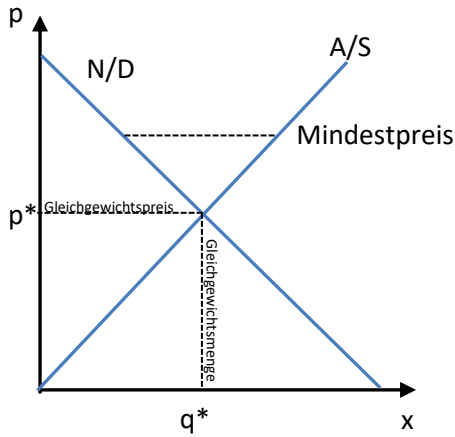
### 2.1.17 Marktkonträre Staatseingriffe / market non-compliant state interventions

Mindestpreis (minimum/floor price)

Höchstpreis (max. price/price ceiling)

z.B. EU-Agrarpolitik bis 90er Jahre

z.B. Mietpreisbremse



Ziel: Schutz der Produzenten

Ziel: Schutz der Konsumenten

Folge: Angebotsüberhang

Folge: Nachfrageüberhang

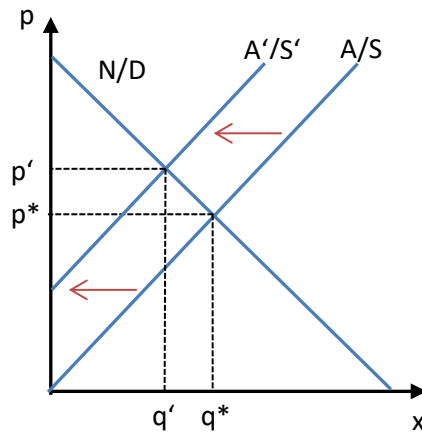
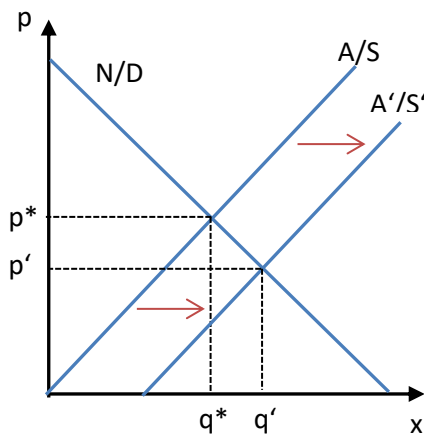
→ Muss von Staat aufgekauft werden

→ Preismechanismus wird ausgehebelt

### 2.1.18 Marktkonforme Staatseingriffe / market compliant state interventions

Subventionszahlungen (Subsidies)

Stilllegungsprämien (Closure premiums)



Größere Produktionsmenge, niedrigerer Preis

Geringere Produktionsmenge, höherer Preis  
Oder auch: verbrauchssteuern (excise taxes)

→ Geringerer Umsatz für den Bauern (El < 1)

→ Preismechanismus bleibt erhalten

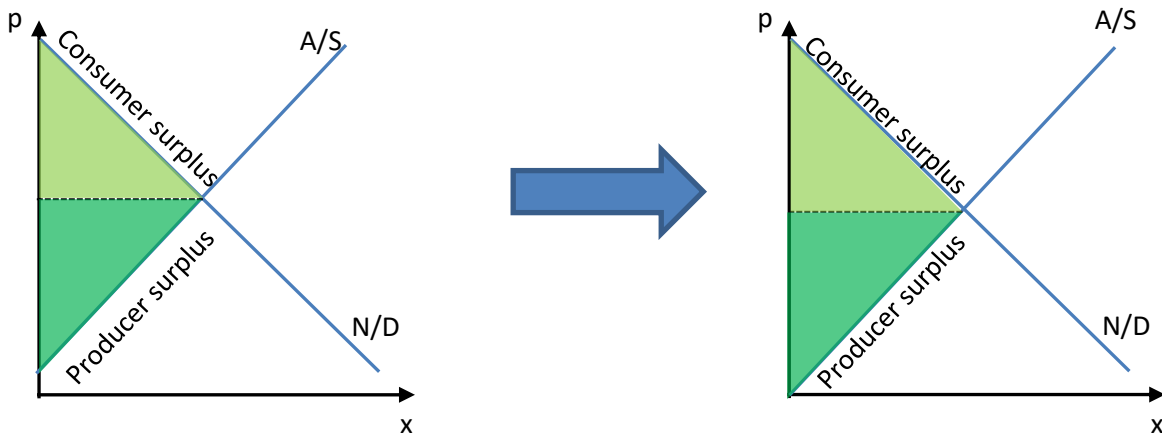




### 2.1.19 Wohlfahrtsveränderung durch Staatseingriffe

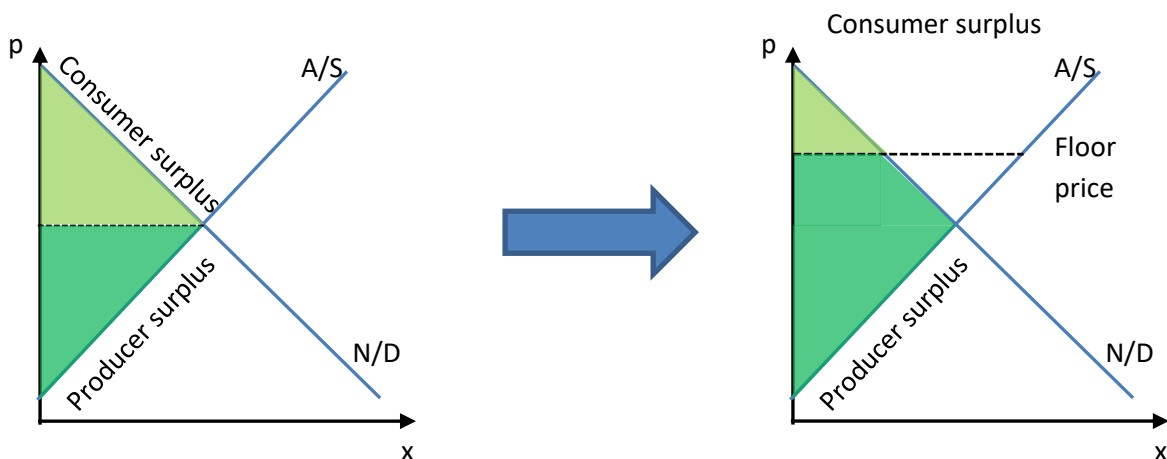
#### Subsidies

|                   | Price (€) | Quantity (million t) | Revenue (million €) | State expenses (million €) | Producer surplus (million €) | Consumer Surplus (million €) | Total welfare (million €) |
|-------------------|-----------|----------------------|---------------------|----------------------------|------------------------------|------------------------------|---------------------------|
| Initial situation | 700       | 1                    | 700                 | 0                          | 100                          | 100                          | 200                       |
| Subsidies 400€/t  | 500       | 2                    | 1.000               | 800                        | 400                          | 400                          | 0                         |
| Changes           | -200      | +1                   | +300                | +800                       | +300                         | +300                         | -200                      |



#### Floor price / Minimum price

|                   | Price (€) | Quantity (million t) | Revenue (million €) | State expenses (million €) | Producer surplus (million €) | Consumer Surplus (million €) | Total welfare (million €) |
|-------------------|-----------|----------------------|---------------------|----------------------------|------------------------------|------------------------------|---------------------------|
| Initial situation | 700       | 1                    | 700                 | 0                          | 100                          | 100                          | 200                       |
| Min.Price 100€    | 800       | 0,5                  | 400                 | 0                          | 225                          | 25                           | 250                       |
| Changes           | +100      | -0,5                 | -300                | 0                          | +125                         | -75                          | +50                       |





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Total welfare is the indicator for a total benefit on a market

Total welfare = consumer surplus + producer surplus + state revenue (Staatseinnahmen)

Beispielhafte Berechnung in einem T-Konto:

### Wohlfartswirkung bei Subventionen

|                         |     |                                |     |
|-------------------------|-----|--------------------------------|-----|
| Subventionen d. Staates | 800 | Erhöhung d. Produzentenrente   | 300 |
|                         |     | Erhöhung d. Konsumentenrente   | 300 |
|                         |     | Saldo (Wohlfahrtsverminderung) | 200 |
| Summe                   | 800 | Summe                          | 800 |

## 2.1. 20 Preisbildung in einem Monopol

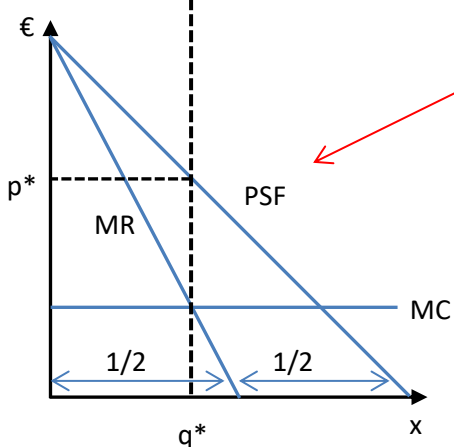
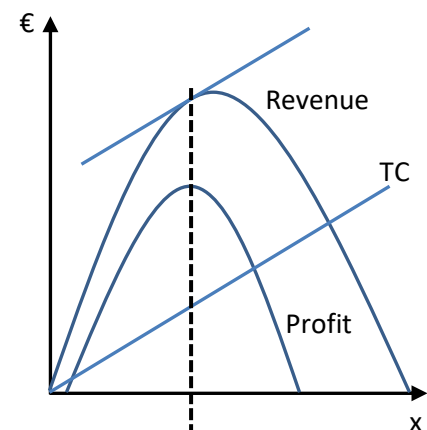
Voraussetzung: Imperfekter Markt

$$PAF = \frac{E}{x}$$

Sonstige Formeln wie in der S-Shaped cost curve

Maximaler Gewinn:  $R' = K'$  ( $mr = mc$ )

Erklärung: Vor diesem Punkt bekomme ich immer mehr Geld als ich ausgeben muss, danach anders herum.



Die x- und y-Werte für die **Preis-Absatz-Funktion (Price-Sales-Function)** erhaltet ihr aus der Kalkulationstabelle (einfach p und q als y und x)







Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Ein Monopolist hat die Möglichkeit den Preis **oder** die Menge zu bestimmen (→ PAF / PSF)

Die Preis-Absatz-Funktion zeigt, wie viele Güter zu einem gewissen Preis abgesetzt werden können. Im Monopol entspricht die Nachfragefunktion der Preis-Absatz-Funktion.

Das Ziel des Monopolisten ist den besten Preis für den maximalen Gewinn zu finden

Hierfür benötigen wir den **Cournot-Punkt: Er weist der gewinnmaximalen Menge den gewinnmaximalen Preis zu.**

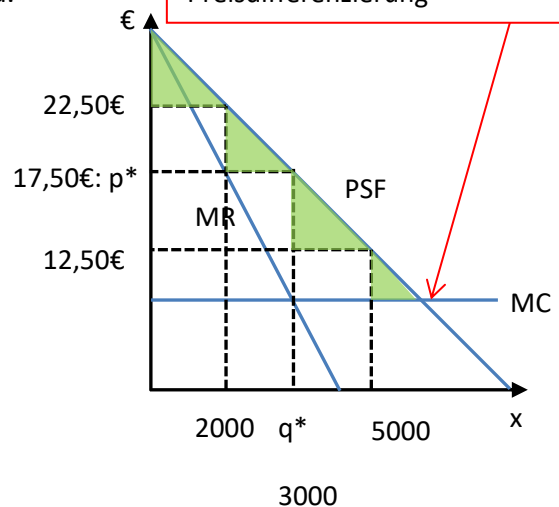
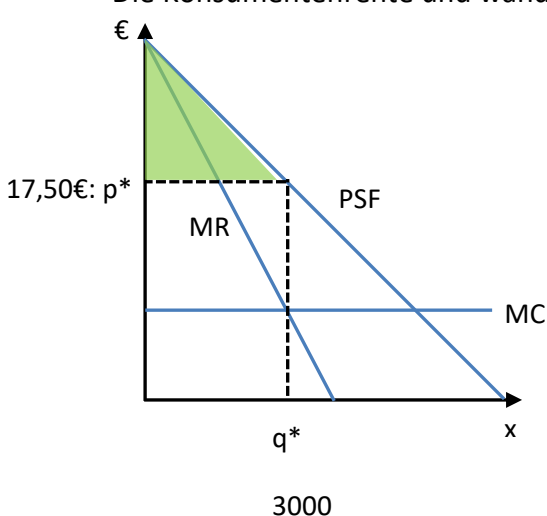
### 2.1.21 Monopol Preisdifferenzierung / Monopoly price discrimination

Durch das Setzen verschiedener Preise für verschiedene Gruppen kann die Konsumentenrente sowohl nach oben als auch nach unten hin abgeschöpft werden, um der Gewinn zu vergrößern.

Hierbei gibt es verschiedene Arten der Preisdifferenzierung:

| Different kinds of price discrimination                                                                                                                                                                                                          | Arten der Preisdifferenzierung                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Discrimination by place (regions/countries)</li> <li>• Personal price discrimination (social groups)</li> <li>• Discrimination by time</li> <li>• Discrimination by good (demanded quantity)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Örtliche Preisdifferenzierung</li> <li>• Persönliche Preisdifferenzierung</li> <li>• Zeitliche Preisdifferenzierung</li> <li>• Sachliche Preisdifferenzierung (Mengenrabatt)</li> </ul> |

Wie im Schaubild zu sehen ist, lohnt sich jede Art der Differenzierung, da somit auch die unteren Schichten abschöpfen kann, die sich sonst kein Gut erwerben würden. Ebenfalls können die höheren Schichten zusätzlich abgeschöpft (=to skim) werden. Somit verkleinert sich Die Konsumentenrente und wandert dem Gewinn zu.





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

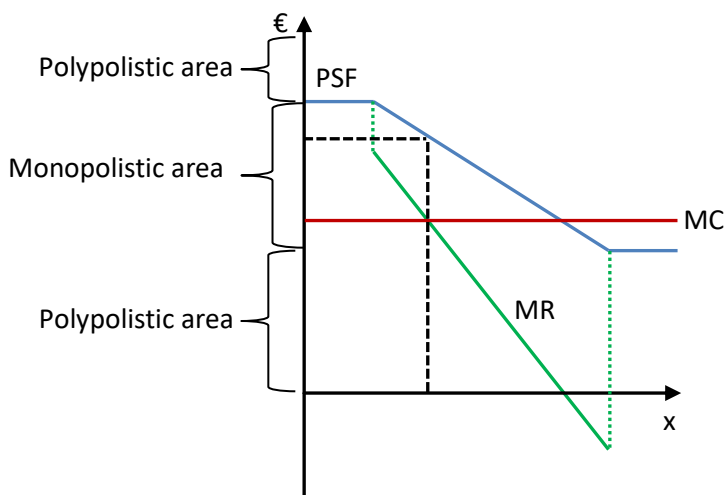
### 2.1.22 Price formation in an imperfect competition (unvollkommenes Polypol)

A market is considered imperfect as soon as one of the conditions of a perfect market is not fulfilled.

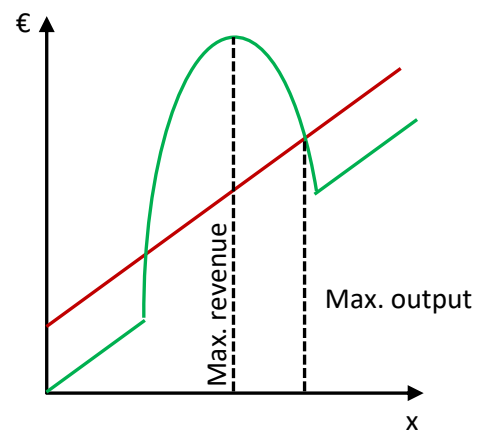
The curve is kinked twice and therefore can be divided into three parts – two polypolistic and one monopolistic area.

Within the monopolistic area the supplier can set the price as he wishes to maximise his profit. Also he can expand this area by using marketing instruments. (zu dt. Akquisitorisches Potential)

*Example of a marginal view*



*Example of a total view*



The MR always have the double slope of the PSF



## 2.2 Geldpolitik, Geldtheorie & Wirtschaftspolitische Konzeptionen

### 2.2.1 Geldpolitik und Geldtheorie

#### 2.2.1.1 Aufgaben und Aufbau des ESZB

##### ESZB:

Oberstes Ziel: Preisstabilität (Immer leichte Inflation durch Veränderung der Geldmenge)

Unterziel: Unterstützung der Europäischen Wirtschaft

Aufgabe: Geldpolitik, Wechselkurs-Geschäfte, Aufbewahrung und Verwaltung von Fremdwährungs-Reserven, Zahlungssysteme der EU

##### EZB:

Aufgaben: Sitzungsvorbereitung EZB-Rat, Durchführung Geldpolitik, Durchführen EZB-Geschäfte

##### EZB-Rat:

Besteht aus: Präsident, Vize-Präsident + 4 weitere

Aufgaben: Formulierung der Geldpolitik (z.B. Leitzins), tagt 2x/Monat

##### NZB:

Besteht aus: Präsidenten der nationalen Zentralbanken aus Ländern mit €-Währung

##### Erweiterter Rat:

Besteht aus: Präsident, Vize-Präsident, alle NZB-Präsidenten der EU (auch ohne €)

Funktion: Beratendes Gremium

##### Unabhängigkeit des Eurosystems:

Institutionell: Unabhängig von der Politik

Funktionell: Sie darf die Methoden zum Erreichen der Ziele frei wählen

Finanziell: Eigenes Haushaltsmanagement

Personell: Personal soll lang erhalten bleiben (5-8 Jahre), Wiederwahl nicht möglich. Amtsenthebung durch EuGH nur sehr schwer möglich

##### Sonstiges:

EZB + NZB = Eurosystem

Kann Bargeld ausgeben

Kein direktes Einmischen in Politik (Kredite, Schuldverschreibungen)





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

## 2.2.1.2 Geld und Geldmengen

### 2.2.1.2.1 Funktionen des Geldes:

- Tausch- und Zahlungsfunktion: Geld kann gegen Waren und Dienstleistungen getauscht werden.
- Wertaufbewahrungsfunktion: Man muss Geld nicht sofort ausgeben, es behält seinen Wert (ohne Inflation).
- Rechenfunktion: Verschiedene Werte von Gütern und Dienstleistungen können somit verrechnet werden.
- Wertübertragungsfunktion: Geld erlaubt es uns, Vermögen zu übertragen.

### 2.2.1.2.2 Geld- und Gütermenge

FISCHERSche Verkehrsgleichung:

$$\underbrace{M \times U}_{\text{Geldmenge}} = \underbrace{P \times H}_{\text{Gütermenge}}$$

**i** M: Geldmenge (z.B. 100€)  
 U: Umlaufgeschwindigkeit (z.B. 2 Mal verwendet)  
 P: Preisniveau (Durchschnittspreis aller Güter)  
 H: Handelsvolumen (z.B. 5 Handys in 2 Tagen gekauft)

Diese Gleichung stellt den Zusammenhang zwischen gehandelten Gütern und Geldmenge dar, wie aus der Formel allerdings herauszulesen ist, *muss* sie erfüllt sein und hat somit wenig Aussagekraft über andere Dinge wie z.B. Inflationsursachen.

### 2.2.1.2.3 Geldmengenbegriffe der EZB:

|    |                                                                                                                                                                                                            |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| M3 | Geld, das erst nach längerer Zeit verwendet werden kann.<br>Beispiel:<br>Geldmarktfondsanteile, Geldmarktpapiere, Schuldverschreibungen (Laufzeit bis zu 2 Jahre) und Wertpapiergeschäfte (=Repogeschäfte) |
| M2 | Geld, das in nächster Zeit verwendet werden kann.<br>Beispiel:<br>Spareinlagen (Künd.frist bis zu 3 Monaten) und Termineinlagen (Laufzeit bis zu 2 Jahren)                                                 |
| M1 | Geld, das sofort verwendet werden kann.<br>Beispiel:<br>Bargeld und Sichteinlagen (normale Bankkonten)                                                                                                     |

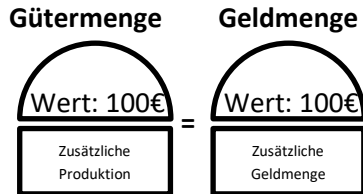
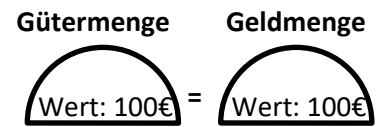




Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

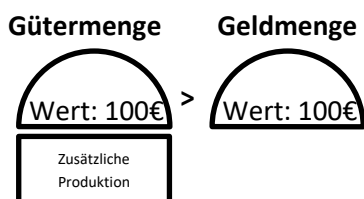
### 2.2.1.3 Geldwertschwankungen

Ist der Wert der angebotenen Güter gleich groß wie der Wert des vorhandenen Geldes gibt es ceteris paribus (alles andere gleichbleibend) keine Inflation.



Ebenso wenig gibt es eine Inflation bei einer gleichwertigen Erhöhung von Geld- und Gütermenge.

Sollte aus irgendeinem Grund nun mehr Geld zur Verfügung stehen, ohne dass sich die Gütermenge im selben Werte erhöht, so steht mehr Geld für sie gleiche Ware zur Verfügung, das Geld verliert also automatisch an Wert (Inflation).



Natürlich gilt dies auch umgekehrt. Stehen mehr Güter zur Verfügung, so wollen die Produzenten diese verkaufen und senken wenn nötig den Preis. Somit kann ich mehr Dinge mit gleich viel Geld kaufen, es gewinnt also an Wert (Deflation).

### 2.2.1.4 Geldschöpfung

Die Geldmenge M wird in zwei Arten des Geldes aufgeteilt:

Zentralbankgeld: Von der Zentralbank geschaffenes Geld. Es umfasst Bargeld, sowie Guthaben der Geschäftsbanken bei der Zentralbank.

Geschäftsbankengeld: Von den Geschäftsbanken geschaffenes Geld in Form von Sichteinlagen der Nichtbanken (= private Haushalte, Unternehmen etc.)

Die Geldschöpfung der Geschäftsbanken wird in zwei Arten unterteilt:

Passive Buchgeldschöpfung: Hier macht die Bank nichts (sie ist Passiv). Ein Kunde zahlt von selbst Geld auf das Bankkonto ein. Dadurch erhöht sich das Buchgeld (Geld, das nur auf dem Papier existiert) und das Bargeld wird in gleicher Höhe vermindert; Die Geldmenge wird dadurch nicht verändert.

Aktive Buchgeldschöpfung: Eine Bank vergibt aktiv Kredite oder kauft Aktien eines Kunden und schreibt ihm so Buchgeld auf dem Konto gut. Dadurch erhöht sich das Buchgeld und somit auch die Geldmenge.





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Beide Schöpfungsmethoden werden vom Bargeld begrenzt.

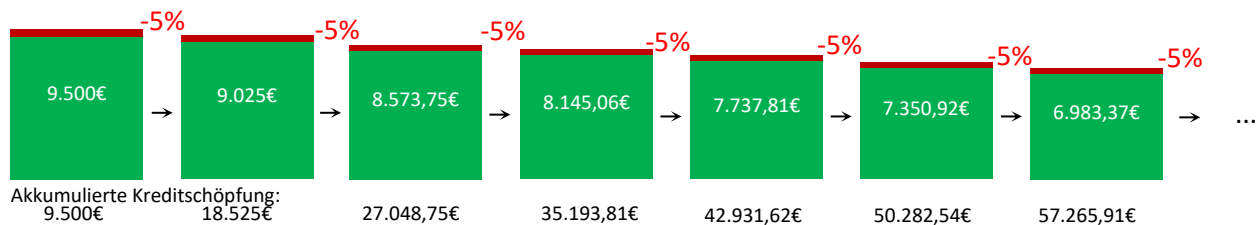
Passiv: Es kann nicht mehr Bargeld eingezahlt werden, als es tatsächlich gibt.

Aktiv: Das verliehene Geld muss auch mit Bargeld ausgezahlt werden können.

Um dennoch eine gewisse Menge an Bargeld auszahlen zu können, halten die Banken eine *Barreserve(BR)*. Und damit die Banken nicht unendlich viele Kredite vergeben können, müssen sie eine gewisse *Mindestreserve(MR)* bei der EZB hinterlegen. Das, was nach Abzug der BR und der MR übrig bleibt ist die *Überschussreserve(ÜR)*.

Mit dieser Überschussreserve kann die Bank Kredite vergeben. Unter der Annahme, dass jeder Kredit sofort ausgegeben wird und das so von anderen Leuten erworbene Geld sofort wieder auf eine Bank bringt, die den Betrag ebenfalls zur Kreditvergabe verwendet usw. kann folgendes Modell der Buchgeldschöpfung zugrunde gelegt werden:

Startbetrag: 10.000€; Mindestreservesatz: 2%; Barreservesatz (für alle Banken): 3%



Durch dieses Verfahren können eine Menge weiterer Kredite vergeben werden. Um dieses Prozedere nicht bis zum Ende durchrechnen zu müssen, gibt es folgende Formel(n) zur Berechnung der Kreditschöpfung:

$$Kreditschöpfung(Kr) = \ddot{U}R \times m; \quad m = \frac{1}{MR + BR}$$

Für unser Beispiel gilt also folgendes:

$$Kr = 9.500 \times \frac{1}{0,02 + 0,03} = 9.500 \times 20 = 190.000$$

Sind die Reservesätze niedriger, so fallen die Möglichkeiten der Kreditschöpfung für die Geschäftsbanken größer aus und anders herum.





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 2.2.1.5 Verbraucherpreisindex

Um den Verbraucherpreisindex zu berechnen wird ein Warenkorb festgelegt. Dieser enthält ca. 750 Produkte, die das Einkaufsverhalten eines Durchschnittsbürgers repräsentieren sollen. Bei wechselnder Nachfrage wechseln auch die Produkte im Warenkorb.

Für das Basisjahr wird nun der Index festgelegt, indem man all die gekauften Produkte mit den Preisen Multipliziert und aufaddiert (z.B. 5 × Brot für 2 € + 15 × Wasser für 1€ etc.)

Für die folgenden Jahre (meist 5) werden nun *nur die Preise* der Güter verglichen, *die eingekaufte Menge ist irrelevant*, es wird immer mit der gekauften Menge des Basisjahres gerechnet (ansonsten ist es nicht vergleichbar) (z.B. 5 × Brot für 2,5€ + 15 × Wasser für 0,5€).

Die so errechneten Ausgaben werden nun miteinander verglichen, um eine Änderung festzustellen.

Der obige Text kann mit folgender Formel, dem Laspreyes-Index, zusammengefasst werden:

$$P = \frac{\sum p_1 \times q_0}{\sum p_0 \times q_0} \times 100$$

**i**  $p_0$ : Preis im Basisjahr  
 $p_1$ : Preis im Berichtsjahr  
 $q_0$ : Gewichtung im Basisjahr

Bei dem oben genannten Beispiel wäre dies:

$$P = \frac{5 \times 2,5 + 15 \times 0,5}{5 \times 2 + 15 \times 1} \times 100 = 80\%$$

Hier beträgt der Preisindex also nur noch 80% des Basisjahres, der Durchschnitt aller Preise ist also um 20% gesunken.

Was bisher mit „2 × Brot“ und „15 × Wasser“ betitelt wurde, wird eigentlich *Wägungsschema* genannt. Es bestimmt, wie viel Einfluss eine gewisse Produktgruppe auf den VPI haben soll. Kaufen z.B. 20% der Bevölkerung alkoholische Getränke, so wird diese Produktgruppe mit 20%, also 0,2 multipliziert.

Dieses Wägungsschema wird alle 5 Jahre erneuert.

**!** Häufig werden die Gewichtungen in Promille (‰) angegeben anstatt in Prozent.  
 $1\text{‰} = 0,001$

### 2.2.1.6 Kritik am Verbraucherpreisindex

- Der VPI stellt einen repräsentativen Durchschnittshaushalt dar, der aber kaum wirklich auf einzelne Haushalte zutrifft.
- Der Warenkorb und das Wägungsschema ändern sich viel langsamer als die tatsächlichen Konsumgewohnheiten.
- Der Wert des technischen Fortschritts wird nicht erfasst. Wäre z.B. das iPhone X vor 5 Jahren herausgebracht worden, wäre es viel teurer, da die Technik damals viel aufwendiger in der Herstellung gewesen wäre.





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 2.2.1.7 Realeinkommen

Da sich die Preise ständig verändern, müssen auch die Löhne angepasst werden. Das Realeinkommen gibt an, wie viel Geld ich tatsächlich verdiene, indem es vergleicht, wie viele Produkte ich mir im Basisjahr hätte kaufen können (In einer Hyperinflation verdiene ich zwar Millionen von Euro, kann mir aber trotzdem nur ein Brot kaufen).

Dieses Realeinkommen wird folgendermaßen berechnet:

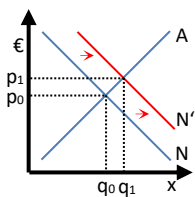
$$\text{Realeinkommen} = \frac{\text{Nominaleinkommen}}{\text{Verbraucherpreisindex}} \times 100$$

Steigt das Einkommen im Verhältnis mehr als der Verbraucherpreisindex, so kommt es zu einem Realeinkommensanstieg und andersherum.

### 2.2.1.8 Inflationsarten und –ursachen

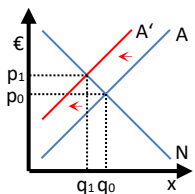
Die Theorien zu den Gründen für Inflationen lassen sich in Monetäre und Nicht-Monetäre Theorien aufteilen.

Nicht Monetäre Theorien :



**Nachfrageinduzierte Inflation:**

Steigt die nachgefragte Menge durch erhöhten Konsum, so steigt nach den Marktmechanismen automatisch der Preis der Güter. Man kann somit also für gleiches Geld weniger einkaufen → Das Preisniveau / Die Inflationsrate steigt.



**Angebotsinduzierte Inflation:**

Sinkt die Angebotene Menge, z.B. durch steigende Kosten, so steigt nach den Marktmechanismen automatisch der Preis der Güter. Man kann somit also für gleiches Geld weniger einkaufen → Das Preisniveau / Die Inflationsrate steigt.

Monetäre Theorie:

$$P = \frac{M \times U}{Y}$$

Diese Theorie besagt, dass eine Inflation herbeigerufen wird, wenn die Geldmenge im Verhältnis zur Gütermenge größer wird. Dies geschieht, wie anhand der Umstellung der FISCHERSchen Verkehrsgleichung zu sehen ist, entweder durch eine Erhöhung der Geldmenge oder Umlaufgeschwindigkeit, oder durch eine Verkleinerung der Gütermenge.

Allein die Vermutung auf Inflationen kann sogenannte „Zweitrundeneffekte“ hervorrufen. D.h. Jeder erwartet eine Inflation und kauft daher jetzt alles, solange es noch günstig ist (Nachfrageinduzierte Inflation), oder Unternehmen erhöhen ihre Preise schon jetzt, da sie in Zukunft steigende Kosten erwarten (Angebotsinduzierte Inflation).

Ebenfalls gibt es die *Lohn-Preis-Spirale*: Gewerkschaften setzen höhere Löhne durch, dadurch haben Unternehmen mehr Kosten und verlangen höhere Preise, dadurch wollen die Gewerkschaften mehr Lohn, um die steigenden Preise bezahlen zu können usw.







Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Die letzte Art der Inflation ist die *importierte Inflation*: Hier sorgen erhöhte Preise im Ausland für mehr Kosten bei importierten Gütern, woraufhin auch in Deutschland höhere Preise verlangt werden müssen, um die Kosten zu decken.

**! Hierbei werden feste Wechselkurse vorausgesetzt.**

Die Inflation wirkt sich folgendermaßen aus:

| Gewinner                                                                                                                                                                                                             | Verlierer                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Schuldner               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Durch die Inflation sinkt der Realwert der Schulden, den Leute zurückzahlen müssen.</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Regierung               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Durch möglicherweise höhere Einkommen zum Ausgleichen der Inflation bekommt die Regierung mehr Steuergelder. Diese gleichen jedoch meist nicht den Wertverlust aus und die Regierung muss für Aufträge mehr Geld bezahlen.</li> </ul> </li> <li>• Niedriglohnsektor / Studenten               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Die rasch steigenden Preise zwingen Leute mit geringem Einkommen zu zusätzlicher Arbeit oder strengen Sparmaßnahmen.</li> </ul> </li> <li>• Konsumenten               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Preise für „unnütze“ Konsumgüter steigen und das Geld muss mehr in lebenswichtige Güter wie Nahrungsmittel eingesetzt werden.</li> <li>○ Die Unzufriedenheit der Bevölkerung steigt. Es gibt Demonstrationen und Diebstahl wird immer häufiger.</li> </ul> </li> <li>• Banken               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Da Leute aus Angst vor Wertverlust ihr Geld schneller ausgeben und es nicht in der Bank einlagern, hat die Bank weniger Geld zur Verfügung.</li> </ul> </li> <li>• Immobilienmarkt               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Niemand hat genügend Geld um sich Immobilien zu kaufen.</li> </ul> </li> </ul> |

Die Inflation kann ich verschiedene Schweregrade unterteilt werden:

| Prozentsatz | Name                            |
|-------------|---------------------------------|
| bis 5 %     | schleichende Inflation          |
| bis 20 %    | trabende oder schwere Inflation |
| bis 50 %    | galoppierende Inflation         |
| über 100 %  | Hyperinflation                  |





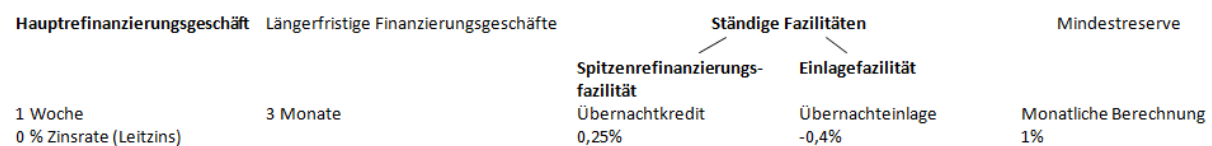
Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Nun gibt es entgegen des Wertverlustes einer Währung, der Inflation, auch die Wertzunahme des Geldes, die Deflation. Auch diese hat Gewinner und Verlierer:

| Gewinner                                                                                                                                                                              | Verlierer                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Niedriglohnsektor               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Fallende Preise sorgen für größeren Luxus.</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Regierung               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Die Löhne werden immer geringer, um die Deflation auszugleichen. Die Regierung erhält weniger Steuergelder und muss zudem Projekte zur Investitionsförderung bezahlen, um der Deflation entgegenzuwirken.</li> </ul> </li> <li>• Studenten               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Die Wirtschaft verschlechtert sich und die Aussichten auf einen Beruf nach dem Studium werden schlechter.</li> </ul> </li> <li>• Anbieter               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Kunden warten darauf, dass die Preise noch mehr fallen und kaufen nichts. Die Wirtschaft stagniert.</li> </ul> </li> <li>• Schuldner               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Durch die Geldwertsteigerung steigt auch der Wert der Schulden, obwohl die Löhne fallen.</li> </ul> </li> <li>• Immobilienmarkt               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Auch hier warten Kunden auf weitere Preissenkungen und halten sich bei Erwerb von Wohnungen zurück.</li> </ul> </li> </ul> |

### 2.2.1.9 Geldpolitische Steuerelemente der EZB

Um die Preisniveaustabilität zu erhalten und somit solche Szenarien zu vermeiden hat die EZB verschiedene Instrumente. (Hauptinstrumente sind **fett**)



Verfahren: Mengentender mit Vollzuteilung (=Ohne Repartierung)

Sondermaßnahmen:

Ankauf von Vermögenswerten („Outright-Geschäfte“) 60 Mrd € / Monat (Ab Januar 2018 30 Mrd € / Monat)

**i Restriktive Geldpolitik:**  
Durch weniger Geld soll der Konsum und somit die Inflation bekämpft werden.

**Expansive Geldpolitik:**  
Durch mehr Geld soll die Konjunktur angekurbelt und eine Deflation vorgebeugt werden.

Restriktiv ↔ Expansiv



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 2.2.1.9.1 Refinanzierungsgeschäfte

Die EZB verleiht Geld über den Zeitraum von einer Woche an Geschäftsbanken in Austausch von Wertpapieren als Pfand. Für die Zuteilung des Zentralbankgeldes (=Das Geld, das die Zentralbank verleihen möchte) gibt es zwei maßgebliche Verfahren:

Mengentender:

Die Zentralbank gibt einen festen Zinssatz vor, zu dem es eine gewisse Menge an Geld verleihen möchte. Die Banken können nun Gebote abgeben, wie viel Geld sie möchten. Übersteigt die Menge der Gebote die Menge des für den Verleih vorgesehenen Geldes, so wird repartiert, also jedes Gebot mit dem Faktor  $\frac{\text{Gesamtes Zuteilungsvolumen}}{\text{Summe der Gebote}}$  multipliziert.

Der Vorteil hierbei ist die Planbarkeit. Die Zentralbank weiß bereits im Voraus wie viel Geld sie zu welchem Zinssatz verleihen wird.

| Mengentender zu 2,75%    |                          |                         |
|--------------------------|--------------------------|-------------------------|
| Geschäftspartner         | Gebote in Mio €          | Zuteilung in Mio €      |
| Bank 1                   | 30                       | $0,75 \times 30 = 22,5$ |
| Bank 2                   | 70                       | $0,75 \times 70 = 52,5$ |
| Bank 3                   | 40                       | $0,75 \times 40 = 30$   |
| <b>Summe der Gebote</b>  | 140                      | 105                     |
| <b>Zuteilungsvolumen</b> | 105                      |                         |
| <b>Repartierungssatz</b> | $\frac{105}{140} = 0,75$ |                         |

Zinstender:

Hier Geben Banken bis zu 10 Gebote darüber ab, zu welchem Zinssatz sie wie viel Geld leihen würden. Hier kann die Zentralbank nicht genau planen, kann jedoch je nach Verfahren einen größeren Zinsertrag erwirtschaften.

Hier ein beispielhaftes Auswahlverfahren bei einem Zuteilungsvolumen von 80 Mio €:

| Gebotener Zinssatz in % | Beträge in Mio € |        |        |    | Gebote insgesamt pro Bank | Kumulative Gebote             |  |
|-------------------------|------------------|--------|--------|----|---------------------------|-------------------------------|--|
|                         | Bank 1           | Bank 2 | Bank 3 |    |                           |                               |  |
| 3,15                    | -                | -      | -      | 0  | 0                         | } Banken werden bedient       |  |
| 3,10                    | -                | 5      | 5      | 10 | 10                        |                               |  |
| 3,09                    | -                | 5      | 5      | 10 | 20                        |                               |  |
| 3,08                    | -                | 5      | 5      | 10 | 30                        |                               |  |
| 3,07                    | 5                | 5      | 10     | 20 | 50                        | } Banken werden nicht bedient |  |
| 3,06                    | 5                | 10     | 15     | 30 | 80                        |                               |  |
| 3,05                    | 10               | 10     | 15     | 35 | 115                       |                               |  |
| 3,04                    | 5                | 5      | 5      | 15 | 130                       |                               |  |
| 3,03                    | 5                | -      | 10     | 15 | 145                       |                               |  |
| <b>Insgesamt</b>        | 30               | 45     | 70     |    |                           |                               |  |





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Nun, da die Beträge, die jede Bank erhalten soll, bestimmt sind, muss noch ein Zuteilungsverfahren gewählt werden. Nach dem *holländischen Verfahren* wird der niedrigste Zinssatz gewählt und auf alle Beträge angewandt, selbst wenn die Banken dazu bereit gewesen wären, mehr Zinsen zu zahlen. Dies kann jedoch ausgenutzt werden, sodass Banken besonders viele Gebote zu hohen Zinssätzen abgeben, um bei einem voraussichtlich niedrigeren Zinssatz garantiert Geld zu bekommen. Um dies zu verhindern, gibt es das *amerikanische Verfahren*. Hier bekommt jede Bank den gewünschten Betrag zum angegebenen Zinssatz, solange dieser über dem Marginalzinssatz (Der rote Zinssatz, unter dem kein Geld mehr verliehen wird) liegt.

| Zuteilung nach dem       |       |          |                         |       |          |
|--------------------------|-------|----------|-------------------------|-------|----------|
| Amerikanischen Verfahren |       |          | Holländischen Verfahren |       |          |
| Bank Nr.                 | Menge | Zinssatz | Bank Nr.                | Menge | Zinssatz |
| Bank 1                   | 5     | 3,07     | Bank 1                  | 10    | 3,06     |
|                          | 5     | 3,06     | Bank 2                  | 30    | 3,06     |
| Bank 2                   | 5     | 3,10     | Bank 3                  | 40    | 3,06     |
|                          | 5     | 3,09     | <b>Gesamt:</b>          | 80    |          |
|                          | 5     | 3,08     |                         |       |          |
|                          | 5     | 3,07     |                         |       |          |
|                          | 10    | 3,06     |                         |       |          |
| Bank 3                   | 5     | 3,10     |                         |       |          |
|                          | 5     | 3,09     |                         |       |          |
|                          | 5     | 3,08     |                         |       |          |
|                          | 10    | 3,07     |                         |       |          |
|                          | 15    | 3,06     |                         |       |          |
| <b>Gesamt:</b>           | 80    |          |                         |       |          |

### 2.2.1.9.2 Ständige Fazilitäten

Am Ende des Tages müssen Banken immer gleich viel Geld verliehen wie auch bekommen haben. Ist dies nicht der Fall, so können Banken ihr überflüssiges Geld über Nacht bei der EZB auslagern oder fehlendes Geld ausleihen.

- Spitzenrefinanzierungsfazilität (Übernachtkredit)
  - Die EZB gewährt Liquidität durch Kontoüberziehung
  - Laufzeit: 1 Geschäftstag
  - Zinsen: Höchstes Zinsniveau
- Einlagefazilität
  - Kreditinstitute legen überschüssiges Geld bei der EZB als Einlage an
  - Laufzeit: 1 Geschäftstag
  - Zinsen: zur Zeit „Strafzinsen“





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Anstatt das Geld bei der EZB zu leihen oder anzulegen, können sich Banken auch gegenseitig Kredite gewähren, um ihren Defizit oder Überschuss auszugleichen. Die Zinssätze hierfür liegen aus praktischen Gründen zwischen den Zinssätzen der Fazilitäten (Niemand nimmt freiwillig schlechtere Konditionen an)

Spitzenrefinanzierungsfazilität

Zinssatz: 0,25 %

Obergrenze

Ausleihen bei anderen Banken

Einlagen bei anderen Banken

Einlagenfazilität

Zinssatz: - 0,4 %

Untergrenze

Zinskorridor

### 2.2.1.9.3 Mindestreservpolitik

Die EZB verpflichtet die Geschäftsbanken zur Haltung einer Pflichteinlage (Mindestreserve) bei den nationalen Zentralbanken (NZBen). Diese Mindestreserve wird anhand der Reservebasis berechnet (siehe weiter unten). Dies ergibt das *Reserve-Soll*, allerdings hat Jede Bank einen Freibetrag von 100.000€.

Das *Reserve-Ist*, also der Betrag, der tatsächlich eingelagert ist, wird mit dem durchschnittlichen Kalenderguthaben bei den Zentralbanken berechnet. Sollte ich also basierend auf meiner Reservebasis im Mai 100.000 € (Freibetrag bereits abgezogen) Mindestreserve halten, so reicht es, wenn ich im Durchschnitt der Erfüllungsperiode (=Von der EZB festgelegter Zeitraum; nicht zwangsweise Mai) dieses Soll erfülle, auch wenn ich an einzelnen Tagen darüber oder darunter liege.

| 1%        | Reservebasis und Reservesätze             | 0%        |
|-----------|-------------------------------------------|-----------|
| ✓         | Sichteinlagen                             |           |
| ≤ 2 Jahre | Einlagen mit vereinbarter Laufzeit        | > 2 Jahre |
| ≤ 2 Jahre | Einlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist | > 2 Jahre |
| ≤ 2 Jahre | Schuldverschreibungen mit Laufzeit        | > 2 Jahre |
| ✓         | Geldmarktgeschäfte                        |           |
|           | Repogeschäfte                             | ✓         |

Nicht reservspflichtig sind Verbindlichkeiten gegenüber Instituten, die ihrerseits dem Mindestreservesystem der EZB unterliegen, sowie Verbindlichkeiten gegenüber der EZB und NZBen





| Monatsbestände Mai 2017, Bank 1 in €         |            | Bestände während Erfüllungsperiode von Bank 1 in € |           |
|----------------------------------------------|------------|----------------------------------------------------|-----------|
| Sichteinlagen                                | 10.000.000 | 26.07.2017                                         | 162.000   |
| Einlagen mit Laufzeit ≤ 2 Jahre              | 4.000.000  | 27.07.2017                                         | 145.000   |
| Einlagen Kündigungsfrist ≤ 2 Jahre           | 6.000.000  | 28.07.2017                                         | 212.000   |
| Schuldverschreibungen mit Laufzeit ≤ 2 Jahre | 4.000.000  | 19.07.2017 – 10.09.2017                            | ...       |
| Geldmarktgeschäfte                           | 2.000.000  | 11.09.2017                                         | 125.000   |
| = Reservebasis                               | 26.000.000 | 12.09.2017                                         | 245.000   |
| davon Reservesatz                            | 260.000    | Summe                                              | 8.547.000 |
| - Freibetrag                                 | 100.000    | Durchschnitt (49 Tage)                             | 175.000   |
| = Mindestreserve-Soll                        | 160.000    | Mindestreserve-Ist                                 | 175.000   |

Die Mindestreservepflicht wurde erfüllt.

### 2.2.1.10 Wirkung der Geldpolitik der EZB

Stumpfe Seite: Wirkung der Geldpolitik ist nicht sicher. Dies ist bei expansiver Geldpolitik der Fall: Günstiges Geld führt bei negativen Erwartungen der Unternehmen nicht zu erhöhter Kreditnachfrage.

Scharfe Seite: Restriktive Geldpolitik funktioniert immer.



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

## 2.2.2 Wirtschaftspolitische Konzeptionen

Es gibt zwei maßgebliche Konzeptionen zur wirtschaftspolitischen Steuerung durch Fiskalismus (=Ausgaben- und Einnahmensteuerung des Staates).

### 2.2.2.1 Keynesianische Nachfragesteuerung (Fiskalismus)

Grundannahme zur Funktion der marktwirtschaftlichen Systeme:

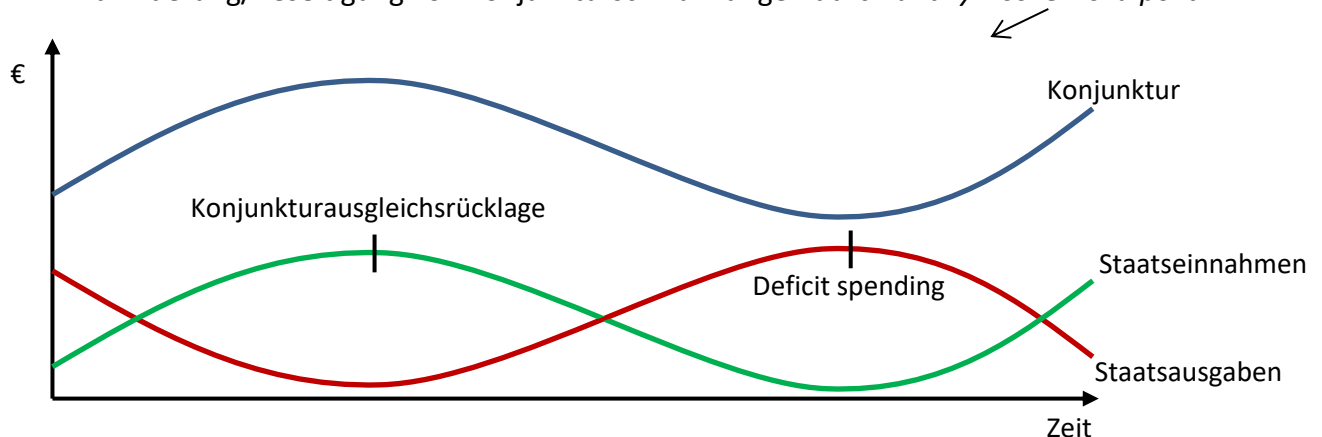
Marktwirtschaftliche Systeme sind aufgrund von Marktversagen instabil (Instabilitätshypothese)

Ziele:

Durch Staatseingriffe Beseitigung von Gleichgewichtsstörungen, insbesondere Unterbeschäftigung auf dem Arbeitsmarkt

Ansatzpunkte des Staates zur Belebung der Wirtschaft:

- Stärkung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage durch Konsumsteigerung (HH + Staat)
- Abmilderung/Beseitigung von Konjunkturschwankungen durch *antizyklische Fiskalpolitik*



Allgemeine Maßnahmen:

- Stärkung der Massenkaukraft durch Lohnerhöhungen und/oder staatliche Zuschüsse bzw. geringere Abgaben der privaten Haushalte und Unternehmen
  - Steuerung der Nachfrage der privaten Haushalte nach Konsumgütern
  - Steuerung der Investitionstätigkeit der Unternehmen
- Erhöhung des Staatskonsums durch öffentliche Ausgabenprogramme, deficit spending, sowie durch Ausweitung des öffentlichen Sektors
- Stärkere Staatliche Regulierung  
Ideologie: Mehr Staat, weniger Markt

Begriffserklärung:

Deficit spending: Hohe Staatsausgaben zur Konjunkturförderung, teilfinanziert durch Kredite

Konjunkturausgleichsrücklage: Niedrige Staatsausgaben zur Konjunkturdämpfung

Globalsteuerung: Soll Konjunkturschwankungen durch Fiskal- und Geldpolitik dämpfen





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Kritik am Fiskalismus:

Politische Hemmnisse:

Politiker verhalten sich nicht so, wie sie sollten, um den Fiskalismus durchzuführen, da sie auf kurzfristige Erfolge aus sind, um die Wähler für sich zu gewinnen.

Stop & Go:

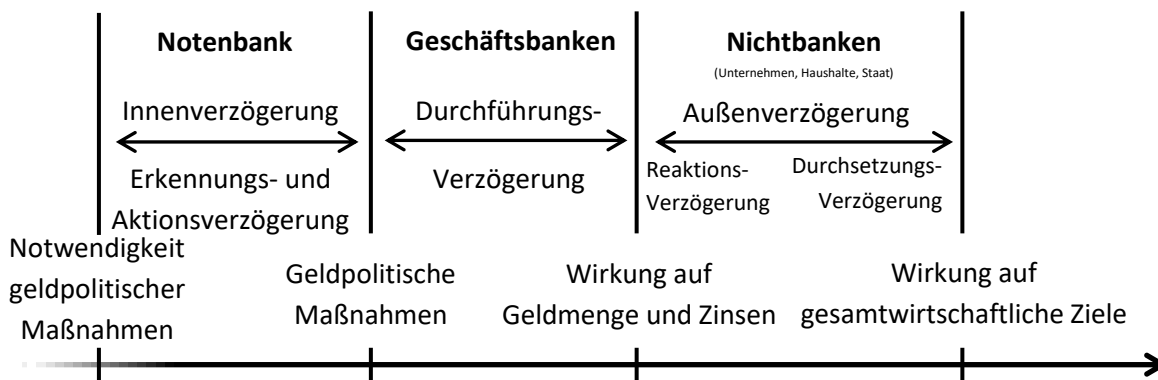
Jedes Problem soll eine individuelle Lösung mit unterschiedlichen Maßnahmen bekommen. Diese ständig wechselnden Maßnahmen verunsichern den Markt.

Rationale Erwartungen:

Die Unternehmen erkennen die beabsichtigte Wirkung der Maßnahmen und handeln anders.

Time-lags:

Durch diverse Verzögerungen könnten die benötigten Maßnahmen erst ihre Wirkung entfalten, wenn es bereits zu spät ist und so den Markt noch weiter schädigen.



Crowding-out:

Durch die hohe Kreditnachfrage des Staates aufgrund des deficit spending steigen die Zinsen, sodass private Investoren sich keinen Kredit mehr leisten können.

Staatliche Vorschriften wirken investitionshemmend, daher soll sich der Staat raushalten.







Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 2.2.2.2 Angebotsorientierung mit Geldmengensteuerung (Monetarismus)

Grundannahme zur Funktion der marktwirtschaftlichen Systeme:

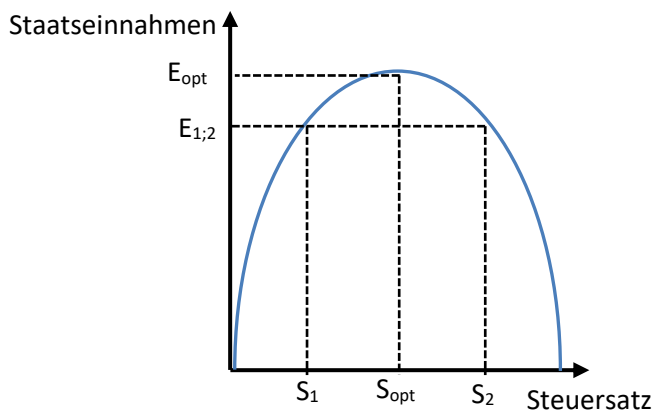
Marktwirtschaftliche Systeme sind stabil und tendieren zum Gleichgewicht auf allen Märkten, auch auf dem Arbeitsmarkt (Stabilitätshypothese)

Ziele:

Marktgleichgewichtsstörende Faktoren zu beseitigen → stabilisiert Märkte

Ansatzpunkte des Staates zur Belebung der Wirtschaft:

- Stärkung des gesamtwirtschaftlichen Angebots durch Verbesserung der Produktions- und Leistungsbedingungen (Haushalte und Betriebe)
- Verlässliche und berechenbare Wirtschaftspolitik
- Ordnungspolitik (Staat setzt Rahmenbedingungen, greift aber nicht direkt ein)  
Beispiel: Laffer-Theorem.



Das Laffer-Theorem besagt, dass es nur einen optimalen Steuersatz gibt. Zu allen anderen Steuersätzen gibt es ähnliche Einnahmen:  
Wenn ein Unternehmen viel produziert und wenig Steuern zahlt, hat der Staat genauso viele Einnahmen, wie wenn ein Unternehmen wenig produziert, aber viele Steuern zahlt.  
Daher muss ein Optimum gefunden werden

Allgemeine Maßnahmen:

- Erhöhung der Unternehmensrentabilität durch Lohnzurückhaltung und/oder Verringerung der Unternehmenssteuerbelastung
- Verringerung des Staatskonsums → Ausweitung des privaten Sektors → Privatisierung von Staatsunternehmen → Abbau von Subventionen und Bürokratie → Steuerung des Angebots (Angebot ↑) → Wettbewerbsintensität ↑ → Stabile Preisentwicklung durch langfristig orientierte Geldmengenentwicklung
- Schaffung von mehr Leistungsanreizen (z.B. Senkung der Einkommenssteuer) sowie innovationsförderlicher Rahmenbedingungen  
Ideologie: Mehr Markt, weniger Staat

Begriffserklärung:

Say'sches Theorem:

Durch höhere Produktion verdienen Arbeiter mehr Geld und können sich somit mehr kaufen → Jedes Angebot schafft sich seine Nachfrage selbst.



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

Kritik am Monetarismus:

Bei Lohnzurückhaltung steigt die Konsumgüternachfrage nicht und durch die dadurch fehlenden Steuereinnahmen wird die Ausgabenseite des Staates geschwächt.

→ Schwache Konjunktorentwicklung und hohe Arbeitslosigkeit

Da der geschaffene Wert nicht unbedingt den Arbeitslöhnen entspricht, schafft sich nicht jedes Angebot seine Nachfrage selbst, wenn es zu teuer ist. Zudem konsumieren Menschen nicht unendlich, sodass die Nachfrage irgendwann erlischt.

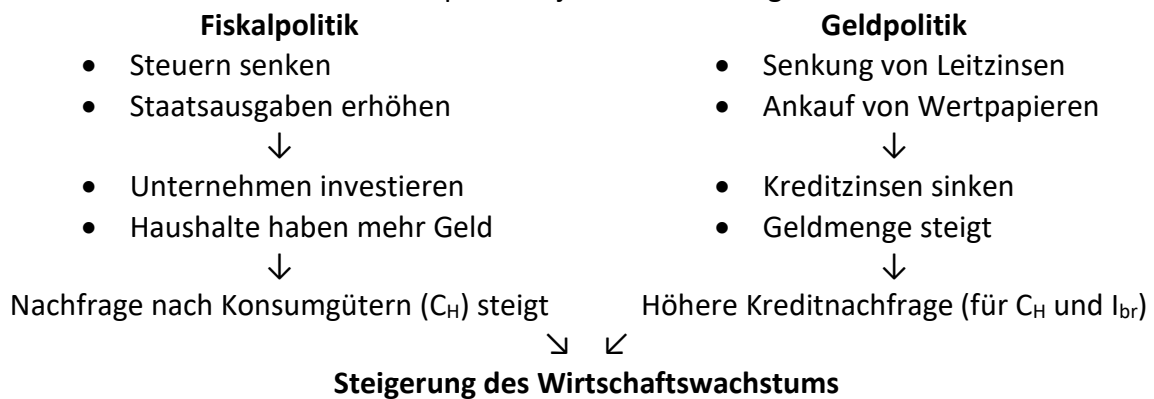
Nur durch Steuersenkungen werden Leute nicht dazu motiviert mehr zu arbeiten.

### 2.2.2.3 Wirtschaftspolitische Maßnahmen

Ergänzung der Fiskal- durch die Geldpolitik (Globalsteuerung)

Wirkungen von wirtschaftspolitischen Maßnahmen lassen sich durch ergänzende geldpolitische Maßnahmen steigern.

Beispiel: Konjunkturförderung





## 2.3 Unemployment

The unemployment rate indicates the economic situation of a country (in a recession unemployment rate rises, in a booming period unemployment is low).

### 2.3.1 Structure of unemployment

Facts about Germany:

- Unemployment in the east is higher than in the west
- Unemployment in the north is higher than in the south
- Unemployment rate is higher among unskilled workers
- Unemployment is rising with age of workers

Facts about the European Union:

- In countries with a bad economic situation youth unemployment is high
- High youth unemployment
- In general unemployment is higher in southern European states than in the north

### 2.3.2 Types of unemployment

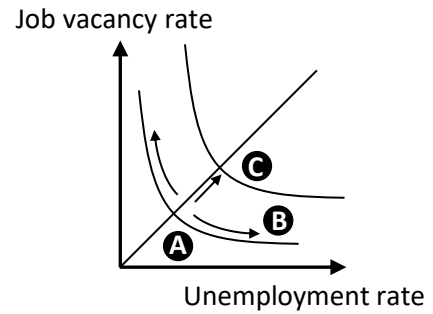
- Cyclical unemployment (Konjunkturelle Arbeitslosigkeit)  
Caused by the economic cycle
- Seasonal unemployment (Saisonale Arbeitslosigkeit)  
Caused by seasonal changes in labour demand (e.g. harvest hands)
- Frictional unemployment (Frikzionelle Arbeitslosigkeit)  
Caused by transferring from one job to another
- Structural unemployment (Strukturelle Arbeitslosigkeit)  
Caused by different demands in sectors or technological changes
  - Job specific / qualification specific unemployment  
Qualifications are hardly needed nowadays (e.g. tailor)
  - Sectorial unemployment  
The whole branch is dying off
  - Gender specific / age specific unemployment  
Not the right sex or too old for the job
  - Technological unemployment  
Loss of jobs due to technological change
- Regional unemployment (Regionale Arbeitslosigkeit)  
Not enough jobs in a specific region



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 2.3.3 Mismatch theory

The Beveridge curve shows the number of unemployed and the number of job vacancies in a country at a certain point of time. It helps displaying the different types of unemployment:

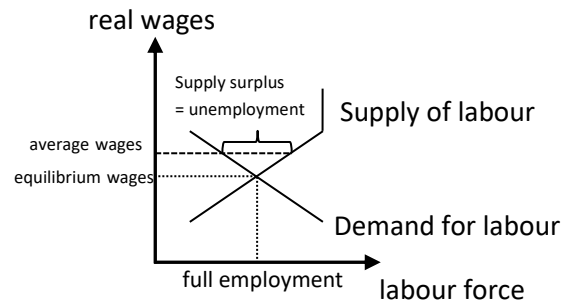


- A: When the Beveridge curve lies on the first bisectrix, the current unemployment is mismatch / structural unemployment, meaning that vacant jobs do not match the qualities of the unemployed (e.g. biologist wanted but there are only low skilled factory workers).
- B: A Movement along the curve means, that structural, frictional or cyclical unemployment is changing. Even if every mismatch / structural unemployment could be solved, there still would be an unemployment rate with the distance between the first bisectrix and the Beveridge curve.
- C: A shift of the Beveridge curve means an increase of mismatch / structural unemployment. The farther the curve is away from (0|0), the higher the general unemployment and the mismatch / structural unemployment.

### 2.3.4 Causes for unemployment

#### Classic unemployment (Supply-sided)

Average real wages are too high. By lowering wages, full employment is achieved. To do this, opponents of this action have to be eliminated (e.g. unions).



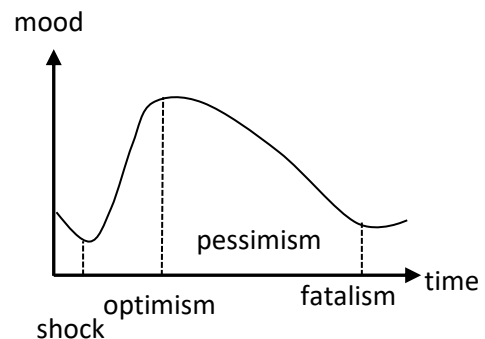
#### Keynesian unemployment (demand-sided)

Companies don't employ because they don't sell enough. The state has to demand goods so companies can sell more and therefore employ more workforces.

### 2.3.5 Unemployment as a social problem

People are unhappy without work, because...

- ... they aren't independent anymore.
- ... they don't have security for the future
- ... they lose self-esteem, if they can't find a new job
- ... they get bored



A long period of unemployment full of prejudices and unhappiness can lead to an increase of criminal activity, drug and alcohol consumption, political indifference and radical thoughts.





Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### 2.3.6 Modified Phillips curve

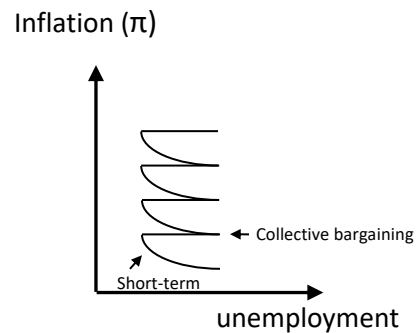
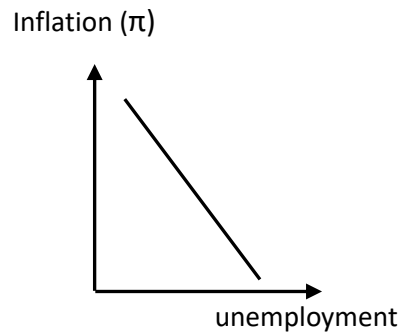
The modified Phillips curve shows the correlation between the inflation and the unemployment rate. As you can see a high inflation means less unemployment and vice versa, so there's a conflict between full employment and price stability.

*Demand-sided thinking:*

Inflation is needed in order to get People to work.

*Supply-sided thinking:*

As seen in the second graph, a short term decrease of employment soon is reversed by tariffs that raise wages to compensate the inflation, causing companies to fire some of their employees due to rising costs. Therefore collective bargaining should be abandoned because it doesn't change the unemployment-rate while increasing the inflation rate.



The Phillips curve can be interpreted in two ways:

An increase of wages leads to a decrease of unemployment

or

Higher wages are leading to a substitution in production methods (machines) → more unemployment

### 2.3.7 Wage policy of the partners in free collective bargaining

In Germany there's the freedom of association, meaning the right to form associations without interference of the government; Also there's free collective bargaining, meaning that representatives of employees and employers have the right to negotiate wages without the interference of the government.

| Industrywide multi-employer-agreement (Flächentarifvertrag)                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pros                                                                                                                                                                                                                                                                  | Cons                                                                                                                                                                    |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Easier bargaining</li> <li>• Same wages and costs (for calculation)</li> <li>• During validity both sides can rely on the agreement (security)</li> <li>• Duty not to engage in industrial action (=Arbeitskampf)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• High wages as a barrier to employ long-term unemployed</li> <li>• No consideration of economic/regional differences</li> </ul> |

There is a conflict of interests between insiders (workers), who ask for higher wages and the outsiders (unemployed), who ask for work and therefore for lower wages. (**insider-outsider theory**)



Mehr Zusammenfassungen von Malte Jakob findest du hier:

### **2.3.8 Employment and labour market policies**

#### *Employment policies (Beschäftigungspolitik)*

= macroeconomic look on unemployment and its measures to promote employment. (e.g. abolishing unions)

Methods can be the classic and the Keynesian theories (see “causes for unemployment)

#### *Labour market policies (Arbeitsmarktpolitik)*

= microeconomic intervention on individual employment decisions. (e.g. less financial support for unemployed)

Active labour market policy: Getting unemployed to work

Passive labour market policy: Easing of hardship caused by unemployment