
Lernmodul 9

Finanzplanung & Buchführung



Definition

Wissen

- Erklärung von Begriffen, welche für die Erstellung von Finanzplänen wichtig sind, sowie Beschreibung der Struktur von verschiedenen different income statements and balance sheets mit Hilfe von einfachen Beispielen aus der Landwirtschaft

Fähigkeiten

- Befähigt dazu, einen eigenen Finanzplan zu erstellen, inklusive Elementen wie income statement, and a balance sheet. Die Lernenden werden in der Lage sein, Kapitalanforderungen aufzustellen, beispielsweise um eine Vergrößerung des eigenen Unternehmens durchzuführen oder eine Geschäftsidee umzusetzen

Kompetenzen

- Kompetenz, die finanziellen Schlüsselfaktoren eines Unternehmens zu strukturieren, zu präsentieren und zu kommunizieren; zum Einen gegenüber Kollegen/Familie/sich selbst um den eigenen Geldfluss sowie Preisanpassungen und Planungen zu kontrollieren, zum Anderen gegenüber Dritten, um Zugang zu Finanzierungsmitteln wie Krediten etc. zu erlangen

Finanzplan – Wofür ist er gut?

Planung

Budget-
planung

Preisfest-
legung

Geldfluss
aufrecht erhalten

Schulden-
kontrolle



Quelle: www.pixabay.com

Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

- Die *Gewinn- und Verlustrechnung* fasst Einnahmen und Ausgaben über einen bestimmten Zeitraum zusammen (meist ein Jahr).
- Die Kosten können in zwei Gruppen unterteilt werden: Variable Kosten und Gemeinkosten (=fixe Kosten).
- *Variable Kosten* verändern sich mit dem Produktionslevel. Beispiele hierfür sind Kosten für Dünger oder Samen.
- *Gemeinkosten/ Fixkosten* sind Ausgaben, welche unabhängig vom Produktionslevel sind. Beispiele hierfür wären Kosten für Ausgaben für Equipment wie Reparaturen, Miete, Versicherung, Steuern, oder auch Löhne des festen Personals oder Kosten des Steuerberaters.
- Die *Gesamtkosten* der Produktion ergeben sich aus der Summe von variable und fixen Kosten.

Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

Einige Tipps für Ihre Gewinn- und Verlustrechnung:

- Gehen Sie nicht Davon aus, dass Sie 100% der Erzeugnisse verkaufen.
- Vergessen Sie nicht, sich selbst zu bezahlen. Viele neuen Geschäftsinhaber übersehen diesen Punkt. Da die ersten Jahre aber oft noch keine hohen Gewinne mit sich bringen, brauchen Sie ein festes Gehalt als Einkommensquelle. Kalkulieren Sie sich selbst ein wie als wären Sie ein normaler Angestellter oder Manager
- Auch an die Rente gilt es zu denken. Es macht Sinn, so früh wie möglich Ersparnisse anzusammeln, falls Sie Ihre Farm einmal nicht mehr selbst führen können oder möchten.
- Als nun Selbstständige*r: Lassen Sie sich bezüglich nötiger Versicherungen beraten (Gesundheitsversicherungen, Unfallversicherung, evtl. Lebensversicherung etc.) und beziehen Sie diese Kosten in Ihre GuV gleich mit ein.
- Falls es Ihnen in gewissen Bereichen an Fachwissen mangelt, planen Sie Kosten für professionelle Beratung/Hilfe mit ein.

Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

Eine einfache GuV beinhaltet:

- Einnahmen (Geld, welches Sie für Ihre Güter/Dienstleistung bekommen)
- Direktkosten
- $\text{Bruttogewinn} = \text{Einnahmen} - \text{Direktkosten}$
- Betriebskosten
- Gemeinkosten/Fixkosten
- $\text{Gesamtausgaben} = \text{Direktkosten} + \text{Betriebskosten} + \text{Gemeinkosten}$
- $\text{Nettogewinn} = \text{Einnahmen} - \text{Gesamtausgaben}$; (inklusive Abschreibungen)

Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)



Quelle: www.pixabay.com

Ein Beispiel von Bobs Bauernhof:

	Gesamt	Verkaufsanteilig
Einnahmen	137,600	100%
Samen	13,760	10%
Dünger	3,440	2.5%
Pflanzenschutzmittel	4,128	3.0%
Insektizide	2,752	2.0%
Verkaufsprovision	25,731	18.7%
Arbeitskraft	38,528	28.0%
Weiters	2,752	2.0%
Direktkosten	94,531	68.7%
Bruttogewinn	43,069	31.3%

Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)



Quelle: www.pixabay.com

Ein Beispiel von Bobs Bauernhof:

Betriebskosten	Gesamt	Verkaufsanteilig
Benzin für Maschinen	3,440	2.5%
Strom	2,752	2.0%
Telefon	275	0.2%
Wasser	1,376	1.0%
Betriebskosten Gesamt	7,843	5.7%

Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)



Quelle: www.pixabay.com

Ein Beispiel von Bobs Bauernhof:

Gemeinkosten	Gesamt	Verkaufsanteilig
Abschreibungen	5,504	4.0%
Zinsen	825.60	0.6%
Reperaturen	2477	1.8%
Steuern	1,651	1.2%
Versicherungen	2,064	1.5%
Sonstiges	6,880	5.0%
Gemeinkosten gesamt	19,401	14.1%
Gesamtausgaben	121,775	88.5%
Nettogewinn	15,825	11.5%

Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) - Kostenvoranschlag Betriebszweig

Betriebsleiterinnen in der Landwirtschaft kennen die Rentabilität des gesamten Betriebs aus der Gewinn- und Verlustrechnung am Ende des Jahres. Da die meisten Betriebe jedoch über *mehrere Betriebszweige* verfügen (Ackerfrüchte, Tierzucht, Milch, Honig, oder andere Produkte), fehlt oft Klarheit über die Höhe des finanziellen Ergebnisses (welcher Betriebszweig ist am profitabelsten, welcher macht Verluste). Daher sollten Sie für jeden einzelnen Betriebszweig einen *Kostenvoranschlag* berechnen, in dem Erträge und Kosten gegenübergestellt werden.

Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) - Kostenvoranschlag Betriebszweig

Beispiel:

Bobs Tomaten



Quelle: www.pixabay.com

	Total
Einnahmen	29.928
Direktkosten	
Saatgut, Pflanzenstecklinge	1.520
Pflanzenschutzmittel	902
Arbeitskraft	3.730
Maschinenmiete	293
Instandhaltung Maschinen	29
Tropfschläuche	199
Instandhaltung Bewässerungssystem	9
Sonstige Ausgaben	265
Verkaufsprovisionen	2.295
Transport	270
Gesamte Direktkosten	9.511
Gemeinkosten	16.029
Betriebskosten	25.540
Nettogewinn	6.782

Rentabilitätskennzahlen

- Die Rentabilitätskennzahlen messen die Fähigkeit des Unternehmens, einen guten Gewinn zu erzielen und eine zufriedenstellende Kapitalrendite zu erwirtschaften. Diese Verhältniszahlen stellen typischerweise einen guten Indikator für die Erfolgswirksamkeit des Managements dar.
- Die *Nettoumsatzrendite* ist eine der gebräuchlichsten Kennzahlen. Es ist ein Maß für die operative Effizienz des landwirtschaftlichen Unternehmens. Es misst, wie effektiv das Unternehmen die Kosten im Verhältnis zum Wert der Produktion steuert. Eine hohe Gewinnspanne weist auf eine gute Kostenkontrolle hin.

Auswertung

- $\text{Nettoumsatzrendite} = \frac{\text{Gewinn pro EURO des Umsatzes nach Abzug für Gehaltszahlungen an den:die Eigentümer:in und Opportunitätskosten für das investierte Kapital}}{\text{Umsatz}}$
- Die *Bruttogewinnspanne* ist eine weitere betriebswirtschaftliche Kennzahl, die Aussagen zur Rentabilität eines Unternehmens trifft. Sie gibt den Prozentsatz der Einnahmen an, die für das Unternehmen übrig bleiben, nachdem es alle direkten Kosten für das produzierte Produkt bezahlt hat.

Rentabilitätskennzahlen



Quelle: www.pixabay.com

Versuchen wir es mit einem Beispiel von Bobs Bauernhof:

Kennzahl	Bobs Werte	Empfehlung	Berechnung
Gewinn	15,825€		Umsatz - Gesamtkosten
Bruttogewinnspanne	31,3%	30-40%	$\frac{\text{Umsatz} - \text{Direktkosten}}{\text{Umsatz}}$
Nettogewinnspanne	11,5%	10-15%	$\frac{\text{Nettoeinkommen}}{\text{Umsatz}}$



Bobs Nettogewinnspanne von 11,5% liegt innerhalb des empfohlenen Bereiches von 10 -15%



Rentabilitätskennzahlen

Aber was, wenn die Gewinnspanne zu niedrig ist?

Untersuchen Sie folgende Punkte in Ihrem Unternehmen:

- Falsches Preissystem;
- Preise wurden nicht an steigende Kosten angepasst.
- Verhältnismäßig hohe Kosten zu der Größe des Betriebs;
- Zu wenig Verkäufe für die zugewiesenen Ressourcen;
- Hohe Allgemeinkosten;
- Verschwenderische Ausgaben für Betriebsmittel;
- Niedriges Produktionslevel

Bilanzanalyse

- Die Bilanzanalyse zeigt die Vermögenswerte Ihres Unternehmens und wem diese gehören.
- Sie hilft dabei, Ihre finanzielle Lage zu verstehen und den Überblick zu behalten.
- *Aktiva* umfassen die Vermögenswerte Ihres Unternehmens sowie das Geld auf der Bank
- *Passiva* sind ausstehende Verbindlichkeiten
- Im Gegensatz zur GuV, welche sich auf eine zeitliche Periode bezieht, spiegelt die Bilanzanalyse genau einen bestimmten Zeitpunkt wieder



Balance Sheet

Das *Reinvermögen* zeigt auf, wie viel Ihres Unternehmens Ihnen tatsächlich gehört, also nicht fremdfinanziert ist.

$$\text{Reinvermögen} = \text{Aktiva} - \text{Passiva}$$

Es ist eine wichtige Größe zur Risikoeinschätzung der finanziellen Situation des Unternehmens und zukünftiger Kreditaufnahmen. Ein wichtiges Unternehmensziel ist die Vergrößerung des Eigenkapitalanteils. Die Jahresbilanz- bzw. -abschluss ist eine Momentaufnahme der finanziellen Situation eines Unternehmens zu einem bestimmten Zeitpunkt. Sie zeigt:

Aktiva - Vermögenswerte im Besitz des Unternehmens

Passiva - Forderungen Außenstehender

Reinvermögen - Ansprüche des*der Eigentümer*in

Balance Sheet

Eine Bilanzanalyse unterteilt Aktiva und Passiva in:



Kurzfristig

Aktiva

- Bargeld
- Inventar
- Verfügbares Geldanlagen
- Vorauszahlungen

Passiva

- Momentane Ausgaben (Strom, Miete..)
- Administrative Kosten (Steuern etc.)
- Ausstehende Forderungen von Bank, Lieferanten etc.

Langfristig

Aktiva

- Fahrzeuge
- Ausrüstung
- Gebäude
- Grundstücke
- Sonstige Sicherheiten (z.B. Wertpapiere)

Passiva

- Langfristige Schulden
- Hypotheken

Balance Sheet

Beispiel Bobs Bauernhof:



Quelle: www.pixabay.com

<u>Vermögensgegenstände</u>	<u>Total</u>
Umlaufvermögen	
Bargeld/Girokonten/Sparkonten	43,687
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	22,464
Summe Umlaufvermögen	66,151
Anlagevermögen	
Gebäude und Baugrund (betriebseigen)	1,709,294
Maschinen und Geräte (betriebseigen)	87,129
Summe Anlagevermögen	
<u>Summe der Vermögensgegenstände</u>	1,796,423
<u>Vermögensgegenstände</u>	1,862,574

Balance Sheet

Beispiel Bobs Bauernhof:



Quelle: www.pixabay.com

<u>Verbindlichkeiten</u>	<u>Total</u>
Kurzfristige Verbindlichkeiten	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	168,723
Betriebsschulden	8,026
Aktueller Teil der diesjährigen Hypothek	10,455
Summe kurzfristiger Verbindlichkeiten	187,205
Langfristige Verbindlichkeiten	
Hypothek	361,387
Langfristiges Darlehen	394,832
Land	756,219
Summe langfristiger Verbindlichkeiten	943,425
<u>Summe Verbindlichkeiten</u>	919,150

Kapitalanforderungen

Meistens wird ein Businessplan entwickelt, um die Geschäftsidee für ein neues Unternehmen bzw. Erweiterung eines bestehenden Betriebs, den potenziellen Investor:innen oder Kreditgeber:innen zu präsentieren. Diese werden sie wissen wollen, wozu und wieviel Geld benötigt wird. Es ist ratsam, folgende Punkte zu beachten:

- Zuliefernde Betriebe: Lieferzeitplan, Anfangsbestände, Auftragsmengen, Lagerkosten, und Vorlaufzeit für Lieferungen;
- Anlaufkosten: Bestandteile der Allgemeinkosten, Nebenkosten, anfängliche Werbe- und Promotionskosten, Kosten für die Installation der Einrichtung, Renovierungskosten, Startkapital des Unternehmens, zeitliche und finanzielle Planung von Investitionen, Versicherungen, Lizenz- und Buchhaltungsgebühren;
- Übliche jährliche und monatliche Kostenvoranschläge;
- Angestrebter Finanzmix: Eigenkapital, langfristige Darlehen, kurzfristiges bzw. Startkapital, Darlehen für Gebäude und Geräte, Leasing oder Mieten?

Kapitalanforderungen

Wie so oft kann eine Tabelle hilfreich sein. **Bobs' example:**



Quelle: www.pixabay.com

Zukauf von Land	3.240 €
Landpacht	270 €
Miete Traktor	162 €
Summe	3.672 €

Sollten Sie vorhaben, sich beispielsweise für eine Unternehmenserweiterung, Umstrukturierung oder Neugründung Geld zu leihen, von einer Bank oder einem Investor, wird es sehr hilfreich sein, im Businessplan Angaben zu den Kapitalanforderungen einzufügen.

Neben einer Tabelle wie oben wird eine kurze schriftliche Ausführung empfohlen. Möchten Sie Ausrüstung, Räumlichkeiten und Fahrzeuge kaufen, Mieten oder Leasen? Beschreiben Sie Ihre Vorstellungen etwas genauer.

Bobs' example:



Source: www.pixabay.com

„Das Gewächshaus ist in unserem vollen Besitz, nachdem es geerbt wurde. Auch das Land ist unser Eigentum. In Zukunft möchten wir zusätzliche 1,5 ha Land in unserer näheren Umgebung erwerben. Für den Landkauf werden wir ein Darlehen aufnehmen müssen. Außerdem möchten wir weiteres Land pachten. Wir sind im Besitz eines Traktors, der für das Gewächshaus geeignet, aber ansonsten zu klein und zu alt ist. Wir überlegen daher ein neueres Modell anzuschaffen, das für die zusätzlichen 1,5 ha effizienter eingesetzt werden kann. Wir mieten Geräte im Wert von 465 €. Außer unserem Haus, in dem wir leben, verfügen wir über kein Anlagevermögen. Das Haus gehört uns seit vier Jahren. Um die Hypothek abzubezahlen, wird es aber noch weitere 26 Jahre dauern. “

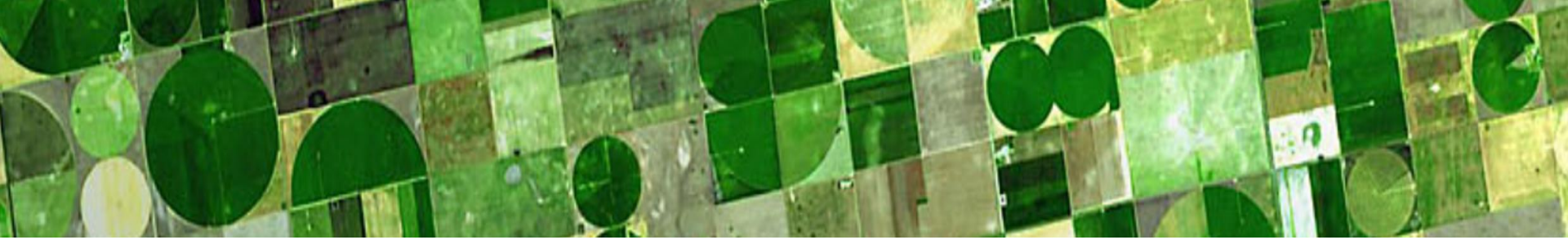
Capital Requirements - Business plan

Um ihre Finanz- oder Marketingziele zu erreichen, müssen Sie eine regelmäßige Fortschrittskontrolle anhand ihres Businessplans durchführen. Betriebsleitende neigen dazu, übermäßig optimistisch zu sein, Kosten zu unterschätzen und von einer zu hohen Rendite auszugehen. Indem Sie Ihren Businessplan einer kritischen Prüfung unterziehen, können Sie mögliche Abweichungen frühzeitig erkennen und so das Auftreten ernsthafter Probleme verhindern. Außerdem gibt Ihnen die Kontrolle einen zeitlichen Spielraum, wenn Sie Ihren Businessplan anpassen wollen. Es stehen Ihnen etliche Werkzeuge zur Messung der Rentabilität zur Verfügung. Indes muss der Gewinn des Unternehmens nicht immer die maßgebende Rolle spielen. Weitere Fragen, die Sie sich stellen können, sind z.B ob Ihre aktuelle Strategie im Einklang mit Ihrem Geschäfts- und Strategieplan steht. Falls dies nicht der Fall ist, sollten Sie die entsprechenden Stellen im Plan überdenken und gegebenenfalls überarbeiten.

Capital Requirements - Business plan

Ein gut vorbereiteter Plan ist der Wegweiser zur Zukunft ihres Unternehmens. Damit er für Sie funktioniert, müssen Sie Textabschnitte ausbessern, die nicht der Sache dienlich sind und andere hinzufügen, die für das Unternehmen von Bedeutung sind. Ein Businessplan muss daher drei Tests bestehen:

1. *Der Realitätscheck* prüft, ob der entsprechende Markt für die Produkte wirklich existiert, und ob das Unternehmen mit den angesetzten Kosten zurechtkommen wird.
2. *Der Test auf Wettbewerbsfähigkeit* bewertet die Position des Unternehmens in seinem Wettbewerbsumfeld anhand der Schlüsselkonkurrenz und die Fähigkeit des Unternehmens ein Geschäft aufzubauen, das sich von dem der Konkurrenz abgrenzen kann.
3. *Die Wertepfung* überprüft, ob Anleger*innen oder Kreditgeber*innen eine attraktive Rendite, oder eine hohe Rückzahlungswahrscheinlichkeit erhalten.



Die Erstellung eines Finanzplanes mag sich zu Beginn überwältigend anfühlen – doch sie wird die Führung Ihres Unternehmens schon bald um einiges leichter und sicherer machen.

Viel Erfolg 

References

Caleo, J.; Brumfield, R. (2013). The Do's and Don'ts of Writing a Farm Business Plan. *Webinar*. Retrieved October 20, 2019 from http://anniesproject.rutgers.edu/images/081513_webinar_biz-plan.pdf

Mensch, G. (2009). Finanz-Controlling: Finanzplanung und-kontrolle/Controlling zur finanziellen Unternehmensführung. *Oldenbourg Verlag*.

Seebacher, W. (2015). Management Accounting: Bilanz, Gewinn-und Verlustrechnung, Erfolgsplan, Finanzplan, Planbilanz. *epubli*.

For further notice: Parts of the content of this module are based on the teaching material from the following Erasmus+ project:



*Empowering Woman Farmers With
Agricultural Business Management Training*

https://www.up2europe.eu/european/projects/empowering-woman-farmers-with-agricultural-business-management-training_85787.html