



BPW Finanzforum

Gewinn-und-Verlustrechnung,
GuV

06. März 2024



Agenda

Vorschlag zum Vorgehen

- 1.) Einordnung GuV
- 2.) Fragestellungen zur GuV
- 3.) Zweck der GuV
- 4.) Investitions- und Abschreibungsplanung
- 5.) Gewinn-und-Verlust-Rechnung, Leitfragen im BPW
- 6.) Hinweise

1.) Einordnung GuV

Die Finanzplanung als wesentlicher Teil der Unternehmensplanung basiert u.a. auf den Regelungen des HGB. Hier ist für die GuV beispielhaft der § 275 HGB zu nennen, es werden die Grundsätze der ordnungsmäßigen Buchhaltung, GoB, geregelt.

Es gibt die Wahlmöglichkeit, die GuV nach dem Gesamtkostenverfahren (alle Kosten werden berücksichtigt) oder nach dem Umsatzkostenverfahren (Deckungsbeitragsrechnung) zu gestalten. Wir reden im Folgenden über das Gesamtkostenverfahren.

2.) Fragestellungen zur GuV

Verdienstplanung, welchen Gewinn will ich erzielen?

Wie plane ich die Einnahmen und Ausgaben mind. für die 3 kommenden Jahre?

Wie plane ich die Liquidität?

Wie hoch ist der Kapitalbedarf für mein Vorhaben?

Aus welchen Quellen kann ich diesen Kapitalbedarf decken?

Ist meine Unternehmensidee finanzierbar und rentabel?

3. GuV Planung Umsatz I

GuV ist die Konsolidierung von Umsatz und Kosten.

vereinfacht:

Umsatz ist die Summe der im Zeitraum (i.d.R. Kalenderjahr) verkauften Produkte bzw. Dienstleistungen.

Dabei gilt je Produkt/Dienstleistung abgesetzte Menge mal „geplanter“ Preis.

Hinzu kommen sonstige betriebliche Erträge.

Dieses Ergebnis „soll“ alle für das Unternehmen damit verbundenen Kosten übertreffen (= Gewinn).

3. GuV Planung Umsatz II

Detail zum Preis:

Beim Produkt sind alle Beschaffungen und Nebenkosten zu berücksichtigen, zudem der Aufschlag für alle übrigen Aufwände (z.B. Mieten, Nebenkosten, anteilige Lohnkosten, anteilige Finanzierungskosten, Abschreibungen, Tilgungen; Unternehmerlohn usw.).

Bei der Dienstleistung sind ebenfalls alle bezogenen Leistungen, der eigene Zeitaufwand und der ermittelte Stundensatz zu berücksichtigen.

Ergebnis ist in beiden Fällen der Netto-Verkaufspreis. Hinzu kommt die Umsatzsteuer und ergibt dann den Brutto-Verkaufspreis.

3. GuV Planung Kosten

Details zu dem Kosten:

Bei den fixen Kosten werden die vom Umsatz unabhängigen Kosten berücksichtigt. Diese sind i.d.R. relativ gleichbleibend wie Mieten, Personalkosten, Versicherungen, Kfz usw.

Bei den variablen Kosten werden die umsatzabhängigen Kosten berücksichtigt z.B. Material- und Wareneinkauf, benötigte Fremdleistungen usw.

3. GuV Planung Ergebnis

vereinfacht:

Der Betriebsertrag, also die Umsatzerlöse und sonstigen Erträge reduziert um den Betriebsaufwand bilden das Ergebnis. Hier gibt es verschiedene Betrachtungen.

Eine wichtige Kennzahl ist das sog. EBIT und steht für „Earnings before Interests and Taxes“. Es ist das „Ergebnis vor Zinsen und Steuern“ gleich Betriebsergebnis, als wichtige Kennzahl zur Bewertung der Profitabilität.

Unter Hinzurechnung des sog. Finanzergebnis (Erträge und Aufwände aus Beteiligungen, Finanzanlagen und Zinsen sowie der Steuern) ergibt sich der Jahresüberschuss.

4. Investitions- und Abschreibungsplanung

Welche Investitionen sind wesentlich, welche ggf. optional und nicht für den Start der Aktivitäten erforderlich „nice to have“?

Wird eine Investition finanziert, hat die Finanzierungsart einen Einfluss auf die GuV. Beispiel:

- bei Finanzierung erfolgt die Aktivierung des Wirtschaftsgutes in der Bilanz und Abschreibung;
- bei Leasing i.d.R. keine Aktivierung, dafür Leasingrate als Aufwand.

4. Investitions- und Abschreibungsplanung

Die geplanten Investitionen haben eine direkte Auswirkung auf die Belastungen in der GuV:

- Gründungskosten sind i.d.R. direkter betrieblicher Aufwand
- Investitionen unterliegen der steuerlichen Betrachtung:
zu unterscheiden sind (immer zu Nettoanschaffungskosten)

A) bis 250€	Sofortabschreibung ohne Verzeichnis
B) 250,01€ bis 800€	Sofortabschreibung mit Verzeichnis oder Poolabschreibung
C) 250,01€ bis 1.000€	Poolabschreibung oder Regelabschreibung
D) über 1.000€	Aktivierung und i.d.R. Lineare Abschreibung
Wachstumschancengesetz 2024 weitere Erhöhung geplant: B) bis 1.000€ und C) bis 5.000€	

Afa Tabellen:

https://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Themen/Steuern/Steuerverwaltungu-Steuerrecht/Betriebspruefung/AfA_Tabellen/afa_tabellen.html

5. GuV

Leitfragen im BPW

Gewinn-und-Verlust-Planung:

- Wie werden sich Ihre Umsätze, Aufwendungen und Erträge entwickeln?
- Wann und in welcher Höhe erwarten Sie Erträge?
- Wann erreichen Sie die Gewinnschwelle? Wann und in welcher Höhe erwirtschaftet Ihr Unternehmen Gewinne (Rentabilität)?

Investitions- und Abschreibungsplanung:

- Welche Investitionen werden Sie wann und in welchem Umfang tätigen?
- Wie hoch sind die aus der jeweiligen Investition entstehenden Abschreibungen?

6. Hinweise

- Planen Sie zuversichtlich und versuchen Sie die vielen Parameter möglichst gut zu bestimmen. Unterstellen Sie nie die niedrigsten Kosten (Einkauf, Fremdbezug, Miete, Zinsen usw.) und die höchstmöglichen Erträge.
- Achten Sie möglichst darauf, Ihre Geschäftsidee auf einer realistischen (minimalen) Basis umzusetzen. In welchen Stufen ist dann eine Erweiterung/Skalierung sinnvoll, dies besonders bei hohen Investitionen.
- Stellen Sie neben der Gewinn-und-Verlustrechnung auch eine Liquiditätsplanung auf. Beachten Sie den Grundsatz „cash is king“ bzw. „Liquidität vor Rentabilität“.
- Nutzen Sie die vielfältigen Beratungsmöglichkeiten.

Viel Erfolg!

Nähe ist bei uns
kein Zufall,
sondern
Absicht.

Die MBS auf einen Blick

- **Siebtgrößte Sparkasse Deutschlands** mit rund **130 Standorten** im Geschäftsgebiet präsent
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: über **1.400***
- Bilanzsumme: **16,1 Milliarden Euro***
- Kundenkredite: **6,7 Milliarden Euro***
- Betriebsergebnis vor Bewertung: **189,6 Millionen Euro***
- Cost-Income-Ratio: **0,48***

Firmenkunden auf einen Blick

- **9** Firmenkundencenter
- **Kompetenzcenter für:**
 - Unternehmenskunden
 - gewerbliche Immobilienfinanzierung
 - Freiberufler
 - Kommunen und Institutionen
 - Agrarkunden
 - Internationales Geschäft

Unsere Beratungs- standorte

Unsere Kundenbetreuer
beraten Sie auch gern in
Ihrem Unternehmen vor Ort

Standortfinder:



Ihre Ansprechpartner

Wir sind für Sie da



Uwe Bräuning

Leiter Firmenkunden
Marktbereich Firmenkunden Süd

Saarmunder Str. 61
14478 Potsdam

Telefon: 0331 89-37010
Fax: 0331 89-37095
E-Mail: Uwe.Bräuning@mbs.de