

Heinz Leitsmüller, Ruth Naderer, Alice Niklas

Bilanzanalyse

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

13

Wirtschaft



Wirtschaft 13

Bilanzanalyse

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

Heinz Leitsmüller, Ruth Naderer, Alice Niklas

Bilanzanalyse

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

VOGB



ÖSTERREICH

Dieses Skriptum ist für die Verwendung im Rahmen der Bildungsarbeit des Österreichischen Gewerkschaftsbundes, der Gewerkschaften und der Kammern für Arbeiter und Angestellte bestimmt.

Zeichenerklärung



Hinweise



Beispiele



Zitate

Stand: Juni 2017

Nachdruck: Februar 2021

Impressum:

Layout/Grafik: Manuela Maitnar

Medieninhaber: Verlag des ÖGB GmbH, Wien

© 2015 by Verlag des Österreichischen Gewerkschaftsbundes GmbH, Wien

Herstellung: Verlag des ÖGB GmbH, Wien

Verlags- und Herstellungsort: Wien

Printed in Austria

Die Bilanzanalyse	6
Der Zeitvergleich	6
Der Branchenvergleich	6
Bilanzpolitik	8
Bilanzpolitische Maßnahmen	9
ArbeitnehmerInneninteressen und Jahresabschluss	11
Die Vermögens- und Kapitalstruktur	12
Die Vermögensstruktur	12
Die Kapitalstruktur	16
Analyse der Investitionstätigkeit	20
Die Entwicklung der Investitionen	21
Finanzierung der Investitionen	23
Die Ertragslage	24
Der Umsatz	24
Der Jahresüberschuss/-fehlbetrag	24
Der Cashflow	28
Verwendung des Cashflows	31
Die Wertschöpfung	32
Die Wertschöpfungsverteilung	34
Vergleich von Wertschöpfung und Personalaufwand pro Beschäftigte/Beschäftigtem	36
Glossar	38
Zu den AutorInnen	44

1 Die Bilanzanalyse

Um einen Einblick in die wirtschaftliche Lage einer Unternehmung zu bekommen, reicht es zumeist nicht aus, die betreffenden Bilanzen lediglich zu „lesen“. Sie müssen vielmehr in einem weiteren Schritt „analysiert“ werden. Dabei werden aus dem vorhandenen Datenmaterial Kennzahlen gebildet (etwa Cashflow, Wertschöpfung etc.), deren spezielle Entwicklung nun interpretiert und mit anderen wirtschaftlichen Größen wie Umsatz, Beschäftigtenzahl etc. in Zusammenhang gebracht werden kann.

Prinzipiell gibt es zwei Möglichkeiten, wie eine Bilanz analysiert werden kann:

1.1 Der Zeitvergleich

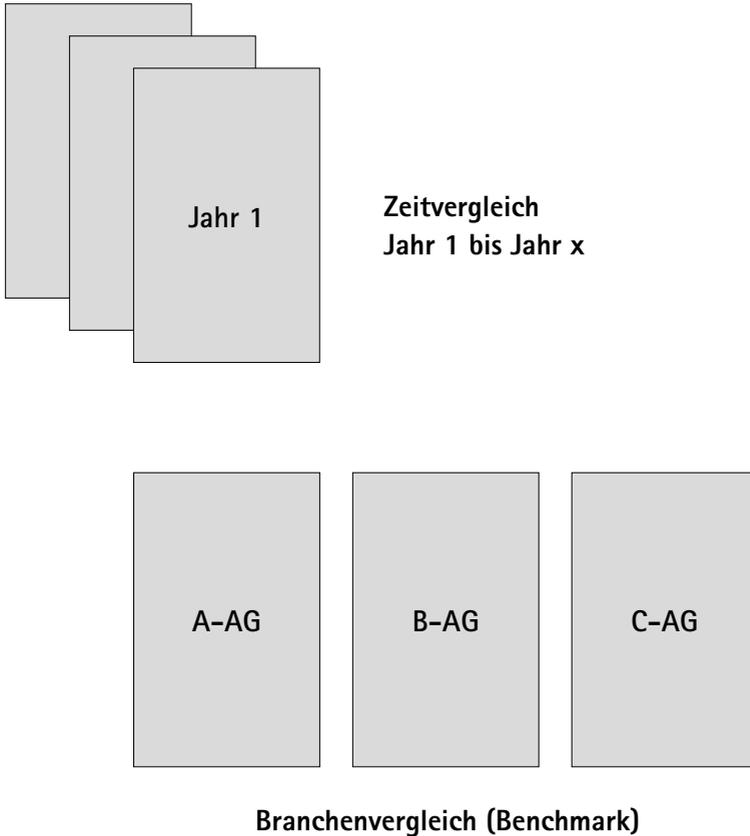
Bei einem Zeitvergleich werden die errechneten Kennzahlen einer Unternehmung in ihrer zeitlichen Entwicklung dargestellt. Der Beobachtungszeitraum sollte mindestens drei Geschäftsjahre umfassen, um einerseits Trends erkennen zu können und andererseits stark schwankende Geschäftsergebnisse (etwa im Großanlagenbau) auch in der Analyse berücksichtigen zu können.

1.2 Der Branchenvergleich

Im Rahmen einer Bilanzanalyse kann eine Unternehmung auch mit anderen Unternehmen derselben Branche verglichen werden. Dabei muss jedoch gewährleistet sein, dass die Gesellschaften von ihrer Struktur her (also Betriebsgröße, Produktionsprogramm, Fertigungstiefe etc.) eine Vergleichsmöglichkeit zulassen, da sonst falsche Schlüsse gezogen werden könnten. Ein Branchenvergleich wird oft auch „Benchmark“ genannt.

Die Qualität einer Bilanzanalyse hängt in erster Linie von der zur Verfügung stehenden Datenmaterial ab. Je genauer und detaillierter das Datenmaterial vorliegt (etwa in Form eines Geschäftsberichtes oder eines Wirtschaftsprüfberichtes), desto gezielter und aussagekräftiger kann die Analyse durchgeführt werden.

Vorteilhaft ist auch eine Einbeziehung von Zusatzdaten, wie Auftragslage, geplante Investitionen etc., mit deren Hilfe ein Einblick in die zukünftige Entwicklung der Gesellschaft gewonnen werden kann.



2 Bilanzpolitik

Der **Jahresabschluss** ist zwar die wichtigste Informationsquelle hinsichtlich der wirtschaftlichen Lage einer Unternehmung. Dies bedeutet jedoch nicht unbedingt, dass die wirtschaftliche Situation tatsächlich so ist, wie sie im Jahresabschluss dargestellt wird.

Vielmehr hat der/die UnternehmerIn die Möglichkeit, im Rahmen der gesetzlichen Rahmenbedingungen **den Jahresabschluss** – und damit auch das wirtschaftliche Ergebnis – **bewusst zu gestalten**, um dem/der BilanzleserIn einen bestimmten Eindruck zu vermitteln. Die Inanspruchnahme dieser Gestaltungsmöglichkeiten wird Bilanzpolitik genannt.

Indem ein **schlechtes Bilanzergebnis ausgewiesen** wird, verfolgt die Unternehmensführung im Rahmen der Bilanzpolitik z. B. folgende Ziele:

- » Die Steuerbelastung des Unternehmens soll so gering wie möglich gehalten werden.
- » Die Forderungen der ArbeitnehmerInnen sollen abgewehrt werden. Das schlechte Bilanzergebnis wird als Hauptargument bei Lohnverhandlungen und Personalabbauvorhaben herangezogen.
- » Die Ausschüttungen an die AnteilseignerInnen sollen reduziert bzw. niedrig gehalten werden.

Wird jedoch ein **gutes Bilanzergebnis ausgewiesen**, werden wiederum andere Ziele verfolgt:

- » Das Unternehmen will im kommenden Jahr einen Bankkredit aufnehmen.
- » Das Unternehmensimage soll verbessert werden.
- » Das Unternehmen soll für einen Verkauf „geschmückt“ werden.
- » Ein besseres Rating soll erreicht werden.

Die Zielsetzungen der Bilanzpolitik hängen daher auch davon ab, für welche Interessenten (AktionärInnen, Finanzbehörde, Kreditgeber, ArbeitnehmerInnen etc.) der Jahresabschluss vorrangig bestimmt ist.



Verschiedene bilanzpolitische Zielsetzungen können auch zu einer Konfliktsituation führen. Dazu ein Beispiel:

Eine Unternehmung beabsichtigt, im nächsten Jahr einen Bankkredit aufzunehmen. Für dieses Vorhaben sollte ein günstiges Bilanzbild gezeigt werden. Andererseits hat der Betriebsrat Lohnforderungen angemeldet, die der Unternehmensleitung zu hoch erscheinen. Wird jedoch ein gutes Ergebnis ausgewiesen, verliert die Unternehmensführung ihr Hauptargument gegen die Lohnerhöhungen.

2.1 Bilanzpolitische Maßnahmen

- » **Bewertungsspielräume:** Bei der Bewertung von einzelnen Bilanzposten – etwa bereits mehrere Jahre benutzten Vermögensgegenständen – bestehen zum Teil erhebliche Spielräume. Die angesetzte planmäßige Abschreibung hängt von der erwarteten Nutzungsdauer der Gegenstände ab. Ob der sich daraus ergebende Buchwert aber auch mit dem tatsächlichen heutigen Marktwert übereinstimmt, ist meist unklar. Über die Höhe der Nutzungsdauer können daher die Buchwerte „gesteuert“ werden. Der Marktwert wird erst bei tatsächlichem Verkauf des Gegenstands bekannt.
- » **Rückstellungspolitik:** Rückstellungen werden gebildet für Verbindlichkeiten, deren Höhe zum Bilanzstichtag noch ungewiss ist. Da der genaue Rückstellungsbetrag nicht bekannt ist, muss er meist „geschätzt“ werden. Schätzungen haben es an sich, dass sich bei der Bildung Spielräume ergeben. Soll das Bilanzergebnis nach unten gedrückt werden, könnten höhere Rückstellungszuführungen bilanziert werden, soll das Ergebnis höher dargestellt werden, könnten die Rückstellungsdotierungen am unteren Limit angesetzt werden.
- » **Zeitliche Verlagerung von Geschäftsfällen:** Geschäftsfälle, die Gewinne erwarten lassen, könnten in das bestehende Geschäftsjahr vorgezogen werden und würden damit zu höheren Umsätzen führen.

2 Bilanzpolitik

- » **Bilanzpolitik im Konzern:** Konzernstrukturen bieten sich besonders gut für bilanzpolitische Maßnahmen an. Bekannt ist etwa das Ausnutzen von Verrechnungspreisen zwischen Konzerngesellschaften. Dabei werden Spielräume bei der Verrechnung von Leistungen zwischen einzelnen Konzerngesellschaften – wie Miete, Personalüberlassung, Zinsen, Umlagen für Verwaltungstätigkeiten etc. – genützt, um die Gewinne individuell zu gestalten. Auch durch gegenseitige Verkäufe von Anlagen können buchmäßige Gewinne erzeugt werden;
- » **Bilanzpolitik bei internationaler Rechnungslegung (IFRS – International Financial Reporting Standards):** Diese Art der Rechnungslegung ist vor allem von größeren Konzernen, die an einer Börse notieren, anzuwenden. Hier hängen die Bilanzansätze meist von zukünftig erwarteten Entwicklungen (zB Ertragsentwicklungen) ab. Diese können freilich nur eingeschätzt werden, wodurch sich teilweise erhebliche Spielräume ergeben.

Die Aufzählung ist nicht vollständig. Es sollten lediglich einige bilanzpolitische Maßnahmen aufgezeigt werden.

Die wirtschaftliche Situation einer Unternehmung ist für die ArbeitnehmerInnen von grundlegender Bedeutung, da von ihr die Sicherheit der Arbeitsplätze und damit die Einkommenssicherung der ArbeitnehmerInnen abhängt. Da die Unternehmenseite ständig betriebswirtschaftliche Daten zur Untermauerung ihrer Argumentationslinie heranzieht, ist es für die ArbeitnehmervertreterInnen unumgänglich, sich mit diesen Argumenten auseinanderzusetzen.

Betriebsräte müssen immer wieder auf

- » Rationalisierungsmaßnahmen
 - » Betriebsstilllegungen
 - » zunehmenden Leistungsdruck etc.
- reagieren.

Die Bilanzanalyse soll den ArbeitnehmervertreterInnen in diesem Zusammenhang die Möglichkeit bieten,

- » Trends in der Entwicklung der Unternehmung anzuzeigen und
- » Anhaltspunkte für gezielte Fragen und Forderungen zu liefern.

Sie soll den ArbeitnehmervertreterInnen letztendlich helfen, ihre eigene Argumentation fundiert zu untermauern.

Aufsichtsrat und Jahresabschluss:

- » Gibt es in einer Kapitalgesellschaft einen Aufsichtsrat, haben die **BetriebsrätInnen** des betreffenden Unternehmens die Möglichkeit, **ein Drittel der Mandate** zu besetzen.
- » Der Jahresabschluss ist eines der zentralen Instrumente, die den AufsichtsrätInnen zur Verfügung stehen, um die Leistung der Geschäftsführung zu überwachen. Ziel des Aufsichtsrates ist es dabei auch, die Darstellung der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens durch die Geschäftsführung zu hinterfragen und gegebenenfalls Bilanzpolitik zu erkennen. Ein allzu stark durch Bilanzpolitik gestalteter Jahresabschluss führt möglicherweise zu falschen Schlüssen etwa bei der Entscheidungsfindung im Rahmen der „zustimmungspflichtigen Geschäfte“.

3 Die Vermögens- und Kapitalstruktur

Eine Untersuchung der Vermögens- und Kapitalstruktur soll dem/der BilanzleserIn einen **Überblick über die Mittelverwendung und die Mittelherkunft** gewähren. Mit Hilfe dieser Analyse können unter Umständen ungünstige Finanzierungsstrategien (etwa eine zu große Abhängigkeit von Gläubigern) oder eine verfehlte Anlagepolitik (zB ein zu hoher Anteil langfristig gebundener Mittel) geortet werden. Die Vermögens- und Kapitalstruktur eröffnet somit einen Blick auf Schwächen des Unternehmens, die eine potenzielle Gefährdung für den weiteren Unternehmensbestand und damit auch für die Sicherung der Arbeitsplätze darstellen.

3.1 Die Vermögensstruktur

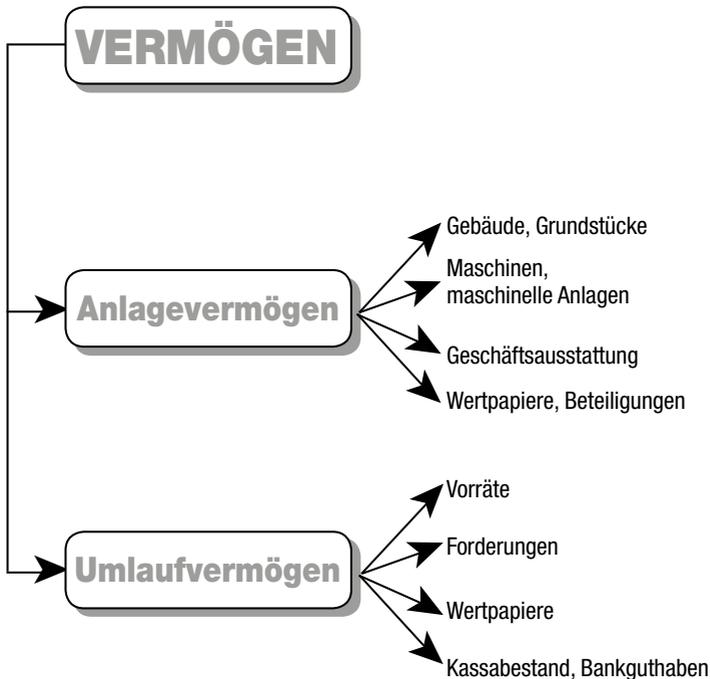
Die Vermögensseite einer Bilanz (= Aktivseite) zeigt, wie die vorhandenen betrieblichen Mittel eingesetzt werden. Prinzipiell kann dabei zwischen einer langfristigen Mittelverwendung (= Anlagevermögen) und einer kurzfristigen (= Umlaufvermögen) unterschieden werden.

Als **Anlagevermögen** wird jenes Vermögen klassifiziert, das nicht verkauft werden soll, sondern letztlich als „Produktionsmittel“ für die Leistungserbringung erforderlich ist. Beispiele dafür sind etwa Gebäude, Geschäftsausstattung, Fahrzeuge, Maschinen. Diese „Assets“ werden über einen längeren Zeitraum „gebraucht“ und unterliegen daher einer jährlichen Wertminderung, die als Abschreibung bezeichnet wird. Abschreibungen sind Fixkosten, sie fallen auch dann an, wenn die Anlagen nicht optimal eingesetzt werden.

In das Anlagevermögen werden aber auch Finanzanlagen eingestellt, wie Wertpapiere oder Beteiligungen an anderen Unternehmen. Abhängig von der jeweiligen Entwicklung unterliegen Finanzanlagen einem Wertänderungsrisiko. So müssen Beteiligungen zB ebenfalls (teil)wertberichtigt werden, wenn das betreffende Tochterunternehmen Verluste schreibt.

Im **Umlaufvermögen** wird kurzfristiges Vermögen verbucht. „Klassiker“ sind Vorräte und Forderungen. Vorräte bestehen etwa aus gelagerten Rohstoffen, Halbfertigfabrikaten oder Waren. Forderungen sind noch nicht beglichene Außenstände beispielsweise von KundInnen. Das Umlaufvermögen ändert permanent seine Zusammensetzung und Höhe, die Bindungsdauer liegt unter einem Jahr.

Diesen beiden Gruppen werden in der Regel unter anderem folgende Bilanzpositionen zugeordnet:



Analyse des Vermögens

Eine Untersuchung der Vermögensseite wird am besten mit Hilfe von „**Strukturdaten**“ vorgenommen. Dabei wird das Gesamtvermögen gleich 100% gesetzt und für die einzelnen Vermögensarten bzw. -gruppen werden die jeweiligen Anteile berechnet.

Die auf diese Weise dargestellte Vermögensstruktur bietet dem/der BilanzleserIn nun die Möglichkeit, die Zusammensetzung des Gesamtvermögens (Anlage- und Umlaufvermögen) zu erkennen. Die Strukturdaten mehrerer Jahre erlauben eine Berechnung von Entwicklungstrends.

3 Die Vermögens- und Kapitalstruktur



Beispiel: Eine Unternehmung weist in den Jahren 1 und 2 folgende Vermögensbestände aus:

	Jahr 1	Jahr 2
Gebäude	100.000	150.000
Maschinen	50.000	90.000
Werkzeuge	30.000	30.000
ANLAGEVERMÖGEN	180.000	270.000
Vorräte	50.000	60.000
Liquide Mittel	30.000	20.000
UMLAUFVERMÖGEN	80.000	80.000
GESAMTVERMÖGEN	260.000	350.000

Die **Berechnung** der jeweiligen Anteile wird wie folgt durchgeführt:

Beispiel „Gebäude“: $100.000 / 260.000 \times 100 = 38\%$

Das Gesamtvermögen weist nun folgende Struktur auf:

	Jahr 1		Jahr 2	
	absolut	in %	absolut	in %
Gebäude	100.000	38	150.000	43
Maschinen	50.000	19	90.000	26
Werkzeuge	30.000	12	30.000	9
ANLAGEVERMÖGEN	180.000	69	270.000	78
Vorräte	50.000	19	60.000	17
Liquide Mittel	30.000	12	20.000	5
UMLAUFVERMÖGEN	80.000	31	80.000	22
GESAMTVERMÖGEN	260.000	100	350.000	100

3.1.1 Interpretation einzelner Entwicklungen

- » **Steigendes Anlagevermögen:** Das Anlagevermögen belastet die Unternehmung mit Kosten (etwa Abschreibungen, Zinsen etc.), die auf Grund der langfristigen Bindung dieses Vermögens nicht von heute auf morgen reduziert werden können. Zusätzlich entstehen diese Kosten unabhängig von der jeweiligen Kapazitätsauslastung – man nennt diese Kosten daher auch „Fixkosten“. Je höher nun das Anlagevermögen ist, desto höher werden auch die Fixkosten. Zu Problemen führt dies vor allem in wirtschaftlich schwächeren Jahren. Sinkenden Umsatzerlösen stehen dann gleichbleibende Kosten gegenüber, wodurch sich die Ertragslage verschlechtert.

Bei dieser Beurteilung muss berücksichtigt werden, dass der Anteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen unter anderem von der Branchenzugehörigkeit sowie der Produktionstiefe und dem Automatisierungsgrad des Fertigungsprozesses abhängig ist.

- » **Sinkendes Anlagevermögen:** Eine Verringerung des Anlagevermögensanteiles könnte auf eine nachlassende Investitionsbereitschaft hindeuten, was wieder mit der Gefahr einer Veralterung der Anlagen verbunden ist. Gleichzeitig könnte dies auf eine Änderung der Geschäftspolitik hinweisen (Leasing statt Kauf!)
- » **Steigendes Umlaufvermögen:** Allgemein gilt, dass ein Ansteigen des Umlaufvermögens zu mehr Flexibilität des Unternehmens führt, da das Umlaufvermögen – wie oben bereits erwähnt – kurzfristig gebundenes Vermögen darstellt. Diese Flexibilität ist vor allem dann notwendig, wenn die Gesellschaft einen hohen Anteil an kurzfristigen Schulden aufweist, da das Umlaufvermögen in aller Regel binnen kurzer Zeit „verflüssigt“ (d.h. zu Geld gemacht) werden kann und eine Rückzahlung der Schulden erlaubt.

Steigendes Umlaufvermögen darf jedoch nicht generell positiv beurteilt werden. Die Interpretation soll davon abhängig gemacht werden, welche Ursachen den Zuwächsen zugrunde liegen. Dies soll kurz bei den Vorräten und Forderungen illustriert werden:

- » **Vorräte:** Ein ansteigender Vorratsbestand kann einerseits die Folge einer Umsatzausweitung sein, andererseits können aber auch „Ladenhüter“ – also Produkte, für die kein Abnehmer gefunden wird – bzw. generelle Absatzschwierigkeiten die Ursache dieser Entwicklung sein. Oft sind zu hohe Lagerbestände auch die Folge einer zu vorsichtigen Lagerhaltungspolitik des Unternehmens. Für die Unternehmung entstehen dadurch unnötige Kosten (Miete, Zinsen etc.).
- » **Forderungen:** Auch eine Erhöhung des Forderungsbestandes hat zumeist eine Umsatzerhöhung zur Grundlage. Gleichzeitig könnte dies jedoch auch mit einer nachlassenden Zahlungsmoral der KundInnen in Zusammenhang stehen, was etwa eine Straffung des betrieblichen Mahnwesens erfordern würde. Die Unternehmung wird durch zu hohe Forderungsbestände jedenfalls gezwungen, Zwischenfinanzierungen (in der Regel teure kurzfristige Bankkredite) zu tätigen, wodurch ebenfalls eine auf die Ertragslage drückende Kostenbelastung entstehen kann.

3.2 Die Kapitalstruktur

Die Kapitalseite der Bilanz (= Passiva) zeigt, wie die Vermögensseite (= Aktiva) finanziert wird – oder anders ausgedrückt, von „wo“ die im Betrieb eingesetzten Mittel herkommen.

Prinzipiell gibt es zwei Arten der Mittelherkunft:

Eigenkapital

Fremdkapital

Es stellt sich nun die Frage, wie hoch eine optimale Eigenkapitalausstattung sein soll, um den Bestand der Unternehmung langfristig abzusichern. Um diese Frage

zu beantworten ist es sinnvoll, zunächst – wie auf der Aktivseite – die Kapitalstruktur zu berechnen. Dabei werden die beiden Hauptgruppen „Eigenkapital“ und „Fremdkapital“ in Prozent des Gesamtkapitals ausgedrückt.



Beispiel:				
	Jahr 1		Jahr 2	
Eigenkapital	150.000		160.000	
Fremdkapital	110.000		190.000	
Gesamtkapital	260.000		350.000	
Die Kapitalstruktur ergibt folgendes Bild:				
	Jahr 1		Jahr 2	
	absolut	in %	absolut	in %
Eigenkapital	150.000	58	160.000	46
Fremdkapital	110.000	42	190.000	54
Gesamtkapital	260.000	100	350.000	100
In diesem Beispiel wird deutlich sichtbar, dass sich der Eigenkapitalanteil (= Eigenkapitalquote) deutlich verringert hat (von 58% auf 46%), obwohl das Eigenkapital in absoluten Beträgen von 150.000 auf 160.000 gegenüber dem Vorjahr gestiegen ist.				

Eine derartige Konstellation könnte für den/die UnternehmerIn einen Anlass darstellen, die Lohnkosten zu senken, damit einerseits die Gewinne steigen und in der Folge die Eigenkapitalquote verbessert werden kann.

Die Eigenkapitalausstattung gibt darüber Auskunft, wie viele „Reserven“ das Unternehmen hat. Verluste reduzieren das Eigenkapital. Ist die Eigenkapitalausstattung durch Verluste aufgebraucht worden, besteht Insolvenzgefahr!

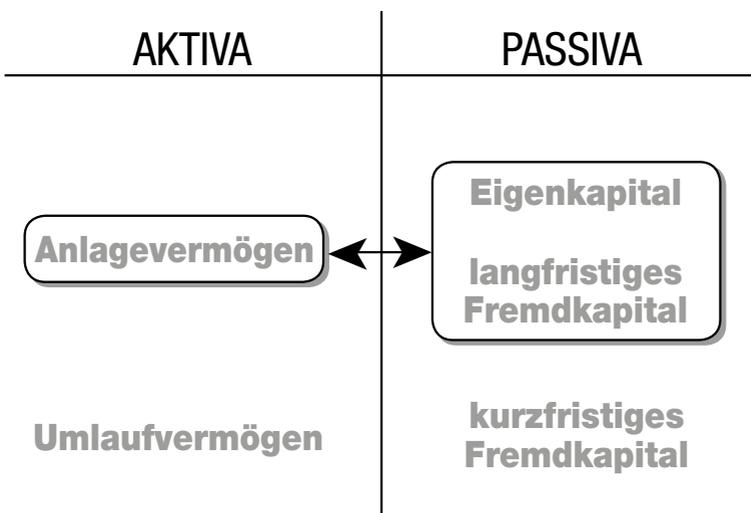
Es stellt sich nun generell die Frage, wie beurteilt werden kann, ob die Eigenkapitalausstattung ausreichend ist. Die Entwicklung der Eigenkapitalquote liefert für diese Beurteilung nur einen relativ geringen Beitrag, da deren Höhe stark von der Branchenzugehörigkeit und der Kapitalintensität des Betriebes abhängt. Aus diesem Grund erscheint es auch nicht sinnvoll, die Eigenkapitalausstattung mit Hilfe von „Faustregeln“ zu beurteilen (z.B. „die Eigenkapitalquote sollte mindestens 50% betragen“).

Eine wesentlich bessere Beurteilungsmöglichkeit bietet die so genannte **„Fristenentsprechungsregel“**.

3.2.1 Die Fristenentsprechungsregel

Dem Grundsatz der Fristenentsprechung wird dann entsprochen, wenn langfristig gebundenes Vermögen durch langfristig zur Verfügung stehende Mittel finanziert wird. Zum langfristig zur Verfügung stehenden Kapital zählen dabei

- » Eigenkapital
- » langfristiges Fremdkapital



Mit anderen Worten bedeutet diese Forderung, dass sich die Dauer der **Vermögensbindung** (auf der Aktivseite durch die Aufteilung in Umlaufvermögen und Anlagevermögen erkennbar) und die der **Kreditlaufzeit** in etwa **entsprechen** sollen. Wird langfristiges Vermögen durch kurzfristige Kredite finanziert, so besteht die Gefahr, dass die Kredite nicht mehr bedient werden können, da keine liquiden Mittel oder anderen Vermögensgegenstände, die relativ kurzfristig zu „Geld“ gemacht werden können, vorhanden sind.



Berechnung:

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

Diese Formel sollte einen Wert von über 100 % ergeben, damit die Fristenentsprechungsregel erfüllt ist.

Beispiel:

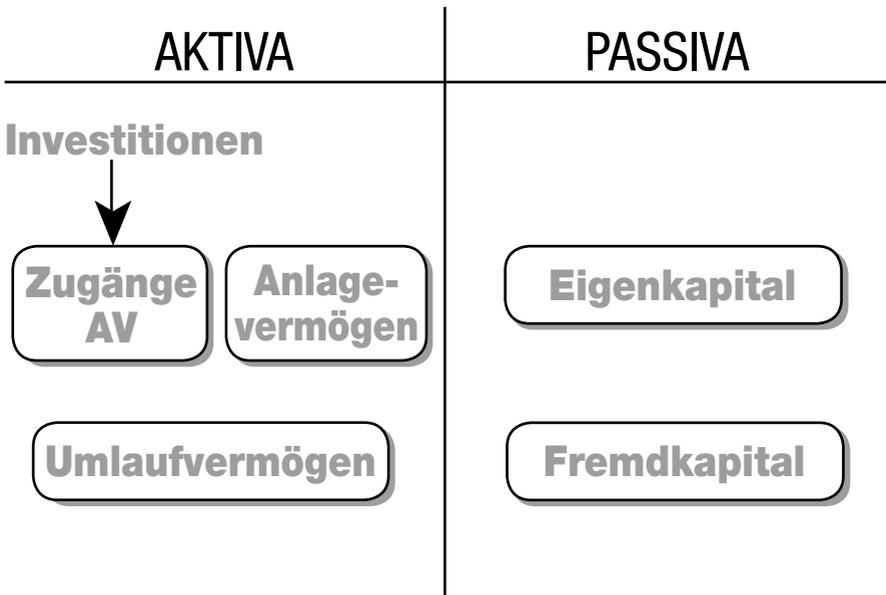
Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen	500.000	Eigenkapital	300.000
Umlaufvermögen	100.000	langfr. Fremdk.	50.000
		kurzfr. Fremdk.	250.000
Gesamtvermögen	600.000		600.000

$$\text{Fristenentsprechung: } \frac{300.000 + 50.000}{500.000} \times 100 = 70\%$$

In unserem Beispiel wird das Anlagevermögen nur zu 70 % durch langfristiges Kapital abgedeckt, die restlichen 30% müssen kurzfristig finanziert werden. Hier wird nun das Problem eines ungünstigen Finanzierungsverhältnisses sichtbar: Die kurzfristigen Schulden müssen teilweise mit Mitteln bezahlt werden, die langfristig im Anlagevermögen gebunden sind. Es droht daher die Gefahr der Zahlungsunfähigkeit!

4 Analyse der Investitionstätigkeit

Als Investition wird die Anschaffung von jenem Vermögen bezeichnet, welches zum langfristigen Gebrauch bestimmt ist (=Anlagevermögen). In der Bilanz werden die Investitionen im so genannten „Anlagespiegel“ ausgewiesen, dessen Aufgabe darin besteht, die Entwicklung des Anlagevermögens innerhalb eines Geschäftsjahres darzustellen. In diesem Anlagespiegel sind die Investitionen unter der Spalte „Zugänge“ zu finden.



Für die Unternehmung sind Investitionsentscheidungen aus folgenden Gründen von besonderer Bedeutung:

- » **langfristige Wirkung** – Investitionen, die heute getätigt werden, bringen oft erst in Jahren Erträge;
- » **Begrenzung der finanziellen Mittel;**
- » **Belastung mit fixen Kosten** – Kosten also, die unabhängig, ob erzeugt wird oder nicht, anfallen (zB Abschreibungen, Zinsen, Instandhaltung).

Auf Grund der Bedeutung der Investitionen ergeben sich im Zusammenhang mit dem Jahresabschluss vor allem zwei Fragestellungen:

- a) Wie entwickelt sich die Investitionstätigkeit?
- b) Wie wurden die Investitionen finanziert?

4.1 Die Entwicklung der Investitionen

Wie oben bereits erwähnt, kann die **Höhe der jährlichen Investitionen direkt aus der Bilanz abgelesen** werden (Spalte „Zugänge“ im Anlagespiegel). Um diese wertmäßige Höhe besser beurteilen zu können, empfiehlt sich die Bildung folgender Kennzahlen:

4.1.1 Investitionen in % des Umsatzes



Berechnung: Investitionen / Umsatz x 100 = % des Umsatzes

Beispiel: Es werden folgende Anlagenkäufe getätigt:

Maschine	50.000
Geräte	100.000
Büroausstattung	100.000
Summe	250.000

Der Umsatz der Gesellschaft beträgt 5.000.000

Investitionen in % des Umsatzes: $250.000 / 5.000.000 \times 100 = 5\%$

In unserem Beispiel wurden 5% des erwirtschafteten Umsatzes für Investitionszwecke ausgegeben. Dieser Prozentwert kann nun mit jenen der vorangegangenen Jahre verglichen werden, sodass die **Entwicklung der Investitionstätigkeit erkennbar** wird. Ein deutliches Absinken dieser Kennzahl deutet unter Umständen auf eine nachlassende Bereitschaft seitens des Unternehmers/der Unternehmerin hin, sein bzw. ihr Kapital weiterhin in der Unternehmung arbeiten zu lassen. Ein Ansteigen der Kennzahl weist dagegen auf eine Produktionsausweitung bzw. auf erhöhte Rationalisierungsbemühungen hin.

Analyse der 4 Investitionstätigkeit

Bei der Interpretation dieser Kennzahl muss jedoch berücksichtigt werden, dass **Investitionen** in aller Regel **nicht kontinuierlich** getätigt werden, sondern häufig „**schubweise**“ erfolgen (eine EDV-Anlage wird etwa gegen eine neue Gerätegeneration ausgetauscht). Eine Untersuchung des prozentmäßigen Anteiles der Investitionen am Umsatz, die sich nur über ein oder zwei Jahre erstreckt, ist aus diesem Grund nur bedingt aussagefähig.

4.1.2 Investitionsneigung (Vergleich von Investitionen und Abschreibungen)



Berechnung: Investitionen / Abschreibungen x 100

Die Investitionen sollten dabei – über mehrere Jahre betrachtet – zumindest etwa gleich hoch wie die Abschreibungen sein. Die Division sollte daher als untere Grenze einen Wert von 100 ergeben.

Beispiel: Die jährlichen Abschreibungen des Anlagevermögens belaufen sich auf 400.000. Die Investitionen betragen 250.000 (siehe oben).

$$\text{Investitionsneigung: } 250.000 / 400.000 \times 100 = 63\%$$

Die Investitionsneigung liegt in diesem Fall mit einem Wert von 63 % weit unter 100, wodurch sichtbar wird, dass die Investitionen nicht ausreichen, um die gleichzeitig anfallenden Wertminderungen abzudecken. Es besteht die Gefahr einer Veralterung des Anlagevermögens.

Mit Hilfe der Investitionsneigung kann überprüft werden, ob die getätigten Investitionen ausreichen, um die Veralterung des Anlagevermögens durch Neuanschaffungen auszugleichen. Dabei werden den Investitionen die Abschreibungen (= Wertminderungen des Anlagevermögens) gegenübergestellt.

Einem erfolgreich wirtschaftenden Unternehmen sollte es – langfristig gesehen – gelingen, seine Investitionen aus dem Cashflow zu finanzieren. Zukäufe des Anlagevermögens sollten also vorwiegend aus selbsterwirtschafteten Mitteln erfolgen und nicht etwa mit Hilfe von Fremdkapital finanziert werden. Inwieweit dieser betriebswirtschaftlichen Regel tatsächlich entsprochen wird, kann anhand der Kennzahl „Finanzierung der Investitionen durch den Cashflow“ beurteilt werden.



Berechnung: Cashflow / Investitionen x 100

Erfüllt wäre die Regel dann, wenn der sich aus der Division ergebende Prozentwert über 100 liegt.

Beispiel: Investitionen 250.000
Cashflow 150.000

Finanzierung der Investitionen durch den Cashflow:
 $150.000 / 250.000 \times 100 = 60\%$

In diesem Beispiel würden die Investitionen also nur zu 60% aus selbsterwirtschafteten Mitteln finanziert werden können. Für die Finanzierung der restlichen 40% müssen Fremdmittel herangezogen werden.

Auch bei dieser Kennzahl ist natürlich eine **mehrjährige Beobachtung durchzuführen**, da die Prozentwerte einzelner Jahre häufig starken Schwankungen unterliegen (Investitionsschüben folgen häufig Zeiten relativ geringer Investitionstätigkeiten).

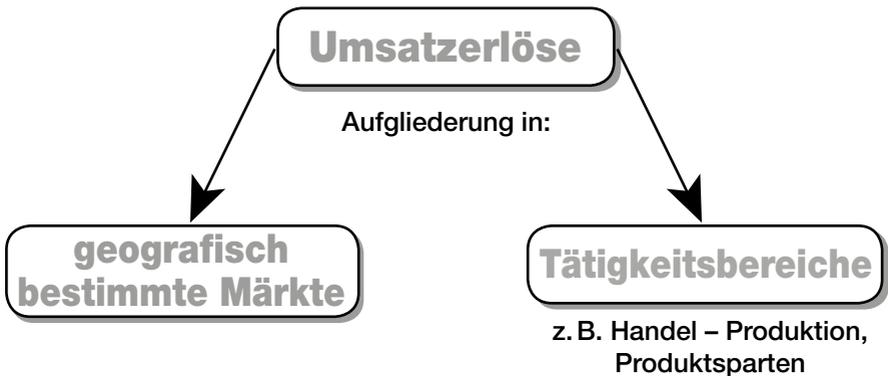
Beachtet werden muss ferner, dass die Empfehlung einer 100%-Abdeckung der Investitionen durch den Cashflow nicht bedeutet, dass Investitionen nicht durch Fremdkapital finanziert werden sollen. Es sollte jedoch gesichert sein, dass die abzuführenden Kreditrückzahlungen selbst erwirtschaftet werden können – ein Faktum, das langfristig betrachtet ebenfalls eine 100%-Abdeckung erfordert.

5 Die Ertragslage

5.1 Der Umsatz

Einer der wichtigsten Ansatzpunkte für eine Bilanzanalyse ist die Entwicklung des Umsatzes. Anhand der Vorjahreswerte können Umsatztrends festgestellt werden, wobei Ursachen einer bestimmten Entwicklung für einen/eine externe/n BilanzleserIn in der Regel nicht erkenntlich sind. Für eine detaillierte Analyse der Umsatzentwicklung wäre eine Zerlegung des Umsatzes in eine **Mengen- und Preiskomponente** erforderlich (**Umsatz = Preis x Menge**).

Wenn auch diese Untersuchung des Umsatzes mangels Information kaum möglich ist, so kann zumindest folgende Aufteilung vorgenommen werden:



Große Kapitalgesellschaften¹ müssen diese Aufgliederung verpflichtend im Anhang zur Bilanz angeben. Sie darf nur dann unterbleiben, wenn eine Aufgliederung nicht durchführbar ist oder dem Unternehmen einen „erheblichen Nachteil“ zufügen würde.

5.2 Der Jahresüberschuss/-fehlbetrag

Der Jahresüberschuss stellt den Erfolg bzw. Gewinn einer Wirtschaftsperiode dar und kann direkt aus der Gewinn- und Verlustrechnung abgelesen werden. Er ist

¹ Definition: siehe Glossar

jener Betrag, der das Eigenkapital in einer Wirtschaftsperiode erhöht bzw. vermindert (Jahresfehlbetrag) – abgesehen von Kapitalzuführungen und Dividendenausschüttungen.

- » Zu beachten ist allerdings, dass im Jahresüberschuss auch Erfolge enthalten sind, die nicht unmittelbar im eigenen Unternehmen erwirtschaftet worden sind. Gemeint sind hier Erträge, die von Tochterunternehmen übernommen worden sind (**Beteiligungserträge**) und Aufwendungen, die aus Abschreibungen oder Verlustübernahmen solcher Unternehmen stammen (**Beteiligungsaufwendungen**).
- » Auch außerordentliche und aperiodische Erträge und Aufwendungen beeinflussen den Jahresüberschuss.
- » Ferner sollte ein/e BilanzleserIn bedenken, dass es noch weitere Möglichkeiten gibt, den Jahresüberschuss durch Bilanzpolitik bewusst zu gestalten. Verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten gibt es vor allem bei den **Rückstellungen** und im Bereich der **Bewertung** (zB Höhe der planmäßigen Abschreibungen). Etwaige Verzerrungen, die sich dadurch ergeben, sind für externe BilanzleserInnen jedoch schwer nachvollziehbar.

In der Gewinn- und Verlustrechnung einer Unternehmung kommt neben dem Begriff „Jahresüberschuss“ auch der Begriff „Bilanzgewinn/-verlust“ vor.

Der Bilanzgewinn hängt also in erster Linie von der beabsichtigten **Ausschüttungspolitik** ab und darf daher nicht als Indikator für die Ertragslage verwendet werden.

Der Bilanzgewinn ist eine von der Geschäftsführung gestaltbare Größe, die in der Regel nicht mit dem Jahresüberschuss übereinstimmt. Während der Jahresüberschuss – wie bereits erwähnt – den tatsächlichen Gewinn einer Unternehmung wiedergibt, ist der Bilanzgewinn der Teil des Jahresüberschusses, der von der Geschäftsführung zur Ausschüttung an die EigentümerInnen freigegeben wird.

5 Die Ertragslage



Beispiel: Jahresüberschuss 1.000

Den AktionärInnen soll nur ein Teil des erwirtschafteten Jahresüberschusses – nämlich 400 – zur Ausschüttung freigegeben werden.

Lösung: In der Gewinn- und Verlustrechnung dieser Unternehmung wird dies wie folgt dargestellt:

Jahresüberschuss	1.000
Zuweisung zu Rücklage	600
Bilanzgewinn	400

Als „echter“ Gewinn wurden hier also 1.000 erwirtschaftet (= Jahresüberschuss). Von diesen 1.000 wurden 600 einer Rücklage zugewiesen – d. h., diese Mittel verbleiben in der Unternehmung und stehen für Investitionszwecke etc. zur Verfügung. Die verbleibenden 400 werden nun **Bilanzgewinn** genannt, sie stehen den AktionärInnen für die Beschlussfassung über eine Dividendenzahlung zur Verfügung.

SKRIPTEN ÜBERSICHT

SOZIALRECHT 	
SR-1	Grundbegriffe des Sozialrechts
SR-2	Sozialpolitik im internationalen Vergleich
SR-3	Sozialversicherung – Beitragsrecht
SR-4	Pensionsversicherung I: Allgemeiner Teil
SR-5	Pensionsversicherung II: Leistungsrecht
SR-6	Pensionsversicherung III: Pensionshöhe
SR-7	Krankenversicherung I: Allgemeiner Teil
SR-8	Krankenversicherung II: Leistungsrecht
SR-9	Unfallversicherung
SR-10	Arbeitslosenversicherung I: Allgemeiner Teil
SR-11	Arbeitslosenversicherung II: Leistungsrecht
SR-12	Insolvenz-Entgeltssicherung
SR-13	Finanzierung des Sozialstaates
SR-14	Pflege und Betreuung
Die einzelnen Skripten werden laufend aktualisiert.	

ARBEITSRECHT 	
AR-1	Kollektive Rechtsgestaltung
AR-2A	Betriebliche Interessenvertretung
AR-2B	Mitbestimmungsrechte des Betriebsrates
AR-2C	Rechtstellung des Betriebsrates
AR-3	Arbeitsvertrag
AR-4	Arbeitszeit
AR-5	Urlaubsrecht
AR-6	Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall
AR-7	Gleichbehandlung im Arbeitsrecht
AR-8A	ArbeitnehmerInnenschutz I: Überbetrieblicher ArbeitnehmerInnenschutz
AR-8B	ArbeitnehmerInnenschutz II: Innerbetrieblicher ArbeitnehmerInnenschutz
AR-9	Beendigung des Arbeitsverhältnisses
AR-10	Arbeitskräfteüberlassung
AR-11	Betriebsvereinbarung
AR-12	Lohn(Gehalts)exekution
AR-13	Berufsausbildung
AR-14	Wichtiges aus dem Angestelltenrecht
AR-15	Betriebspensionsrecht I
AR-16	Betriebspensionsrecht II
AR-18	Abfertigung neu
AR-19	Betriebsrat – Personalvertretung Rechte und Pflichten
AR-21	Atypische Beschäftigung
AR-22	Die Behindertenvertrauenspersonen

GEWERKSCHAFTSKUNDE 	
GK-1	Was sind Gewerkschaften? Struktur und Aufbau der österreichischen Gewerkschaftsbewegung
GK-2	Geschichte der österreichischen Gewerkschaftsbewegung von den Anfängen bis 1945
GK-3	Die Geschichte der österreichischen Gewerkschaftsbewegung von 1945 bis heute
GK-4	Statuten und Geschäftsordnung des ÖGB
GK-5	Vom 1. bis zum 19. Bundeskongress
GK-7	Die Kammern für Arbeiter und Angestellte
GK-8	Die sozialpolitischen Errungenschaften des ÖGB

Die VÖGB-Skripten online lesen oder als Gewerkschaftsmitglied gratis bestellen:
www.voegb.at/skripten

6 Der Cashflow

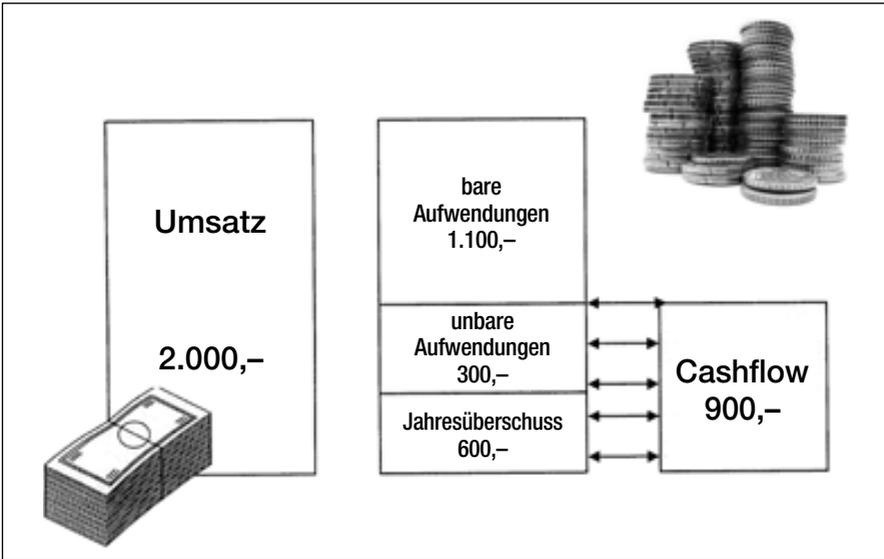
Die **Berechnung des Cashflows** ist heute ein fixer Bestandteil jeder Bilanzanalyse. Die besondere Bedeutung dieser Kennzahl liegt vor allem auch darin, dass bei ihrer Berechnung solche Aufwendungen wie Abschreibungen und die Veränderungen langfristiger Rückstellungen (= Schulden in ungewisser Höhe) nicht von den Erträgen abgezogen werden, die erfahrungsgemäß im besonderen Maße bilanzpolitisch zur „Manipulierung“ der tatsächlichen Gewinnentwicklung herangezogen werden können.

Inhaltlich stellt der Cashflow den Betrag der Mittel dar, die nach dem Abzug der laufenden (= baren) Aufwendungen aus der Umsatztätigkeit „übrig“ geblieben sind. Die Berechnung des Cashflows macht also eine Aufteilung der Aufwendungen in bare und unbare notwendig.

- » **Bare Aufwendungen** führen im laufenden Geschäftsjahr zu einer tatsächlichen Ausgabe (etwa Löhne, Materialaufwand, Zinsen, Miete). Die aus der Umsatztätigkeit erwirtschafteten Mittel werden durch diese Ausgaben verringert.
- » **Unbare Aufwendungen** führen zwar zu einer Reduzierung des jeweiligen Gewinnes, sie haben aber keine unmittelbare Ausgabe während des Geschäftsjahres zur Folge. Dies zeigt sich sehr deutlich bei den Abschreibungen: Der Gewinn wird durch die **Wertminderungen (= Abschreibungen)** der Anlagen zwar kleiner – es findet jedoch keine Auszahlung von Geldmitteln statt. Eine Ausgabe ist erst erforderlich, wenn eine Ersatzanlage angeschafft werden muss. Die als Abschreibung verbuchten Mittel bleiben also vorerst in der Unternehmung und können einem wirtschaftlichen Einsatz zugeführt werden.

Mit Hilfe des „Cashflows“ kann die Selbstfinanzierungskraft einer Unternehmung – also die Fähigkeit, aus eigener Kraft Mittel zu erwirtschaften – festgestellt werden.

Berechnung des Cashflows:



Der Cashflow stellt also dar, welche Mittel aus der laufenden Geschäftstätigkeit übrig geblieben – also selbst erwirtschaftet worden – sind. Ein Teil dieser Mittel steht dem Unternehmen „für immer“ zur Verfügung (= Jahresüberschuss), mit dem restlichen Teil des Cashflows, der aus den unbaren Aufwendungen stammt (wie Abschreibungen und Zuführungen zur Abfertigungs- und Pensionsrückstellung), kann das Unternehmen so lange wirtschaften, bis eine tatsächliche Auszahlung vorgenommen werden muss (etwa die Anschaffung einer Ersatzmaschine oder die Auszahlung von Abfertigungen und Pensionen).

6 Der Cashflow



Beispiel:

Erträge:	Umsatz	2.000
Aufwendungen:	Löhne	500
	Miete	200
	Materialaufwand	400
	Abschreibungen	300

Lösung:

1. Schritt: Trennung der Aufwendungen in bare und unbare Aufwendungen

Bar:	Löhne	500
	Miete	200
	Materialaufwand	400
	Summe bare Aufwände	1.100
Unbar:	Abschreibung	300
	Summe unbare Aufwände	300

2. Schritt: Berechnung des Cashflows

	Umsatz	2.000
-	bare Aufwände	1.100
	CASHFLOW	900

In unserem Beispiel sind der Unternehmung aus der laufenden Geschäftstätigkeit also Mittel in der Höhe von 900 „übrig geblieben“.

Der Gewinn ergibt sich, indem nun vom Cashflow auch die unbaren Aufwendungen in Abzug gebracht werden:

	Cashflow	900
-	unbare Aufwände	300
	Jahresüberschuss	600

Ein Teil der selbsterwirtschafteten Mittel – nämlich der Jahresüberschuss (= echter Gewinn) – steht der Gesellschaft für „immer“ zur Verfügung (= 600), über die restlichen Mittel (= 300) kann die Unternehmung nur so lange verfügen, bis eine tatsächliche Ausgabe erforderlich wird (etwa die Vornahme einer Ersatzinvestition).

6.1 Verwendung des Cashflows

Die selbsterwirtschafteten Mittel des Cashflow können für Investitionen, Schuldentilgungen oder Dividenden verwendet werden. Im Allgemeinen wird bereits während des Jahres über ihn verfügt (d.h., es wurden bereits eingenommene Mittel wieder investiert oder etwa zur Schuldenzahlung herangezogen).

Ein zu geringer Cashflow bedeutet daher, dass der Ersatz von abgeschriebenen Produktionsmitteln nur teilweise finanziert werden kann oder aber alternativ fremdfinanziert werden muss. Angesichts des zu geringen Cashflows könnten aber in weiterer Folge Probleme bei der Rückzahlung der aufgenommenen Fremdmittel die Folge sein (Zahlungsschwierigkeiten).

Der Cashflow hat somit eine zentrale Bedeutung in der Steuerung von Unternehmen. Ziel muss es sein, über längere Sicht so viele Mittel selbst zu erwirtschaften, dass die laufenden Ersatzinvestitionen und Schuldentrückzahlungen dauerhaft finanziert werden können.

Ein negativer Cashflow ist jedenfalls als Alarmsignal zu werten. In diesem Fall müssen alle Investitionen fremdfinanziert werden, ohne aber gleichzeitig Mittel für deren Rückzahlung zu erwirtschaften.

7 Die Wertschöpfung

Die Wertschöpfung kann auf zweierlei Art ermittelt werden: entweder in Form einer **Entstehungsrechnung** oder in Form einer **Verteilungsrechnung**. Beide Berechnungsvarianten müssen zum gleichen Ergebnis führen.

7.1 Die Entstehungsrechnung

Dazu ein Beispiel:

Eine Unternehmung der Bekleidungsindustrie bezieht von anderen Gesellschaften Vorleistungen (Stoffe, Knöpfe ...) im Wert von 400. Unter Verwendung dieser Vorleistungen werden fertige Kleidungsstücke produziert, wofür die Unternehmung einen Umsatz von 1.000 erhält.



Die Wertschöpfung stellt nun jenen Wert dar, der den Vorleistungen durch den „Veredelungsprozess“, also durch das Vernähen der Kleidungsstücke etwa, hinzugefügt wurde.

Sie kann wie folgt ermittelt werden:

$$\begin{array}{r} \text{Umsatz} \\ - \text{Vorleistungen} \\ \hline \text{Wertschöpfung} \end{array}$$

Unter Wertschöpfung versteht man jenen Beitrag, den ein Unternehmen – unter Berücksichtigung der bereits von Lieferanten erbrachten Vorleistungen – selbst erwirtschaftet, also jenen Wert, der durch den Einsatz der Produktivkräfte geleistet wird.

Zu den **Vorleistungen** werden vor allem die Materialaufwendungen, aber auch Energiekosten, Aufwendungen für Telefon, Rechtsberatung etc. gezählt – kurz, alle Leistungen, die nicht von der Unternehmung selbst erbracht werden, sondern von außen zugeführt werden müssen.

In unserem Beispiel werden **Vorleistungen** in der Höhe von 400 von außen bezogen. Diese Vorleistungen werden durch den Produktionsprozess um 600 in ihrem Wert gesteigert, sodass das fertige Produkt um 1.000 verkauft werden kann. Die durch den Veredelungsprozess von der Unternehmung selbst erbrachten Leistungen in der Höhe von 600 stellen nun die Wertschöpfung dar.

Mit Hilfe der Wertschöpfung wird es möglich, die Einkaufs- und die Verkaufsseite eines Unternehmens miteinander zu vergleichen. So lassen sinkende Umsatzerlöse nicht zwangsläufig auf eine Verschlechterung der Ertragslage schließen, obwohl diese Argumentationslinie häufig in der Praxis angetroffen wird. Um die Entwicklung der Ertragslage beurteilen zu können, muss man auch wissen, wie sich die Preise der Vorleistungsseite entwickelt haben.

Dieser Zusammenhang wird meistens mit der so genannten „**Wertschöpfungsquote**“ dargestellt.

Berechnung:
$$\text{Wertschöpfungsquote} = \frac{\text{Wertschöpfung}}{\text{Umsatz}} \times 100$$

Beispiel (Fortsetzung):

$$\text{Wertschöpfungsquote} = 600 / 1.000 \times 100 = 60\%$$

Die Höhe der Wertschöpfungsquote ist abhängig von:

- » der **Wettbewerbssituation** der Unternehmung (Preiserhöhungen bei den Vorleistungen können z.B. nicht im Umsatz untergebracht werden)
- » der **Personalintensität der Produktion**
- » der **Fertigungstiefe**
- » dem für die Produktion erforderlichen **Know-how** (intelligenter Produkte haben meistens eine höhere Wertschöpfungsquote)

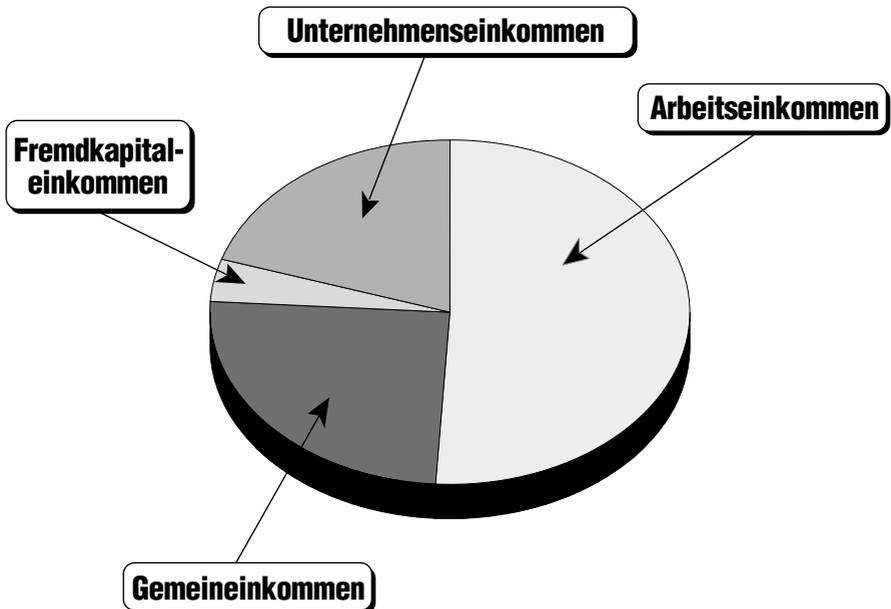
7 Die Wertschöpfung

7.2 Die Wertschöpfungsverteilung

Die nächste Frage behandelt nun die Verteilung der Wertschöpfung, d.h., in welchem Verhältnis werden die geschaffenen Werte auf die verschiedenen Gruppen von EinkommensbezieherInnen verteilt?

Es gibt vier Gruppen von EinkommensbezieherInnen:

- ArbeitnehmerInnen
- Staat und Sozialversicherung
- FremdkapitalgeberInnen
- die Unternehmung selbst inklusive EigentümerInnen



Die Einkommen der einzelnen Gruppen sind direkt aus der Gewinn- und Verlustrechnung ablesbar. Die Summe ergibt wieder die Wertschöpfung.

Die vier Gruppen erhalten folgende Einkommen:

- » **ArbeitnehmerInnen (Arbeitseinkommen):**
Löhne
Gehälter
freiwilliger bzw. sonstiger Sozialaufwand
Abfertigungs- bzw. Pensionszahlungen
- » **Staat und Sozialversicherung (Gemeineinkommen):**
Steuern
Sozialabgaben
- » **FremdkapitalgeberInnen (GläubigerInnen; Fremdkapitaleinkommen):**
Zinsen
- » **Unternehmen bzw. EigentümerInnen (Unternehmenseinkommen):**
Cashflow

Damit die Verteilung der Wertschöpfung deutlich zum Ausdruck kommt, werden die Einkommen der einzelnen Gruppen in Prozent angegeben. Aufschlussreich ist vor allem die Entwicklung der Wertschöpfungsverteilung über einen längeren Zeitraum.



Zu unserem Beispiel:

	Jahr 1		Jahr 2	
Arbeitseinkommen	360.000	60 %	385.000	55 %
Gemeineinkommen	90.000	15 %	105.000	15 %
Fremdkapitaleinkommen	30.000	5 %	35.000	5 %
Unternehmenseinkommen	120.000	20 %	175.000	25 %
Wertschöpfung	600.000	100 %	700.000	100 %

In unserem Beispiel sinkt der Anteil des Arbeitseinkommens von Jahr 1 auf Jahr 2 um 5 Prozentpunkte, während der Anteil des Unternehmenseinkommens gleichzeitig um 5 Prozentpunkte steigt.

7 Die Wertschöpfung

Das Sinken des relativen Anteils des Arbeitseinkommens bedeutet, dass andere Einkommensarten im Rahmen der Wertschöpfungsverteilung stärker profitieren konnten. Aus der Gegenüberstellung der Anteile zweier Perioden können Umverteilungstendenzen beobachtet werden. In unserem Fall fand eine Umverteilung zu Lasten der Arbeitseinkommen statt.

7.3 Vergleich von Wertschöpfung und Personalaufwand pro Beschäftigter/Beschäftigtem

Die Analyse dieser Kennzahl ist für ArbeitnehmervertreterInnen vor allem bei Lohnverhandlungen von besonderer praktischer Bedeutung.



Beispiel:		
Personalaufwand pro Beschäftigter/Beschäftigtem:		
		Veränderung in %
1. Jahr	43.200	
2. Jahr	44.000	+ 1,9
Wertschöpfung pro Beschäftigter/Beschäftigtem:		
		Veränderung in %
1. Jahr	65.000	
2. Jahr	70.900	+ 9,1

Mit Hilfe der Wertschöpfung kann auch ein Vergleich zwischen der Produktivitätsentwicklung einerseits und der Entwicklung des Personalaufwandes andererseits durchgeführt werden. Als Indikator für die Produktivität wird dabei die Wertschöpfung pro Beschäftigter/Beschäftigtem herangezogen.

Vergleich von Wertschöpfung und Personalaufwand pro Beschäftigten 7.3

Der Vergleich zwischen der Produktivität (Wertschöpfung pro Beschäftigter/Beschäftigtem) und der Entlohnung (Personalaufwand pro Beschäftigter/Beschäftigtem) zeigt, dass die Produktivität mit 9,1 % im 2. Jahr wesentlich stärker gestiegen ist als gleichzeitig die Personalaufwendungen mit einem Plus von 1,9%. Dies weist auf eine Umverteilung zu Lasten der ArbeitnehmerInnen hin. Eine „gerechte“ Verteilung erfordert, dass die Zuwachsraten von Produktivität und Personalaufwand etwa gleich hoch sind.

Für Gewerkschaften ist der Vergleich dieser beiden Kennzahlen im Rahmen von Kollektivvertragsverhandlungen bedeutend. Eine **„produktivitätsorientierte Lohnpolitik“** würde bedeuten, dass neben der Abgeltung der Inflationsrate auch die Produktivitätssteigerung entsprechend abgegolten wird. Nur dadurch kann ein Absinken der Lohnquote verhindert werden.

Für die Beobachtung dieser Kennzahlen hat die Arbeiterkammer ein eigenes Instrument ausgearbeitet. Im so genannten „Wertschöpfungsbarometer“ wird die Lücke zwischen Produktivität und Personalaufwand der bedeutendsten österreichischen Kapitalgesellschaften regelmäßig berechnet und veröffentlicht (www.arbeiterkammer.at).

Glossar

Analyse: Untersuchung

Anhang: Bestandteil des Jahresabschlusses, dessen Aufgabe in der Erläuterung einzelner Positionen besteht

Flexibilität: Veränderbarkeit

Indikator: Merkmal, das etwas anzeigt

Kleinstgesellschaften: kleine Kapitalgesellschaften, die keine Investmentunternehmen oder Beteiligungsgesellschaften sind und mindestens zwei der drei nachstehenden Merkmale nicht überschreiten:

350.000 € Bilanzsumme

700.000 € Umsatzerlöse

10 ArbeitnehmerInnen im Jahresdurchschnitt

kleine Kapitalgesellschaften: jene Kapitalgesellschaften, bei denen zwei der drei nachstehenden Merkmale nicht überschritten werden:

5 Mio. € Bilanzsumme

10 Mio. € Umsatzerlöse

50 ArbeitnehmerInnen im Jahresdurchschnitt

mittlere Kapitalgesellschaften: jene Kapitalgesellschaften, bei denen zwei der drei nachstehenden Merkmale nicht überschritten werden:

20 Mio. € Bilanzsumme

40 Mio. € Umsatzerlöse

250 ArbeitnehmerInnen im Jahresdurchschnitt

große Kapitalgesellschaften: jene Kapitalgesellschaften, bei denen mindestens zwei Merkmale der mittleren Kapitalgesellschaft überschritten werden

Komponente: Bestandteil eines Ganzen

Konstellation: Zusammentreffen von Umständen; Lage

Segmentierung: Aufgliederung

SKRIPTEN ÜBERSICHT



WIRTSCHAFT	
WI-1	Einführung in die Volkswirtschaftslehre und Wirtschaftswissenschaften
WI-2	Konjunktur
WI-3	Wachstum
WI-4	Einführung in die Betriebswirtschaftslehre
WI-5	Beschäftigung und Arbeitsmarkt
WI-6	Lohnpolitik und Einkommensverteilung
WI-7	Der öffentliche Sektor (Teil 1) – in Vorbereitung
WI-8	Der öffentliche Sektor (Teil 2) – in Vorbereitung
WI-9	Investition
WI-10	Internationaler Handel und Handelspolitik
WI-12	Steuerpolitik
WI-13	Bilanzanalyse
WI-14	Der Jahresabschluss
WI-16	Standort-, Technologie- und Industriepolitik

Die einzelnen Skripten werden laufend aktualisiert.

POLITIK UND ZEITGESCHICHTE	
PZG-1A	Sozialdemokratie und andere politische Strömungen der ArbeiterInnenbewegung bis 1945
PZG-1B	Sozialdemokratie seit 1945
PZG-2	Christliche Soziallehre
PZG-4	Liberalismus/Neoliberalismus
PZG-6	Rechtsextremismus
PZG-7	Faschismus
PZG-8	Staat und Verfassung
PZG-9	Finanzmärkte
PZG-10	Politik, Ökonomie, Recht und Gewerkschaften
PZG-11	Gesellschaft, Staat und Verfassung im neuzeitlichen Europa, insbesondere am Beispiel Englands
PZG-12	Wege in den großen Krieg
PZG-14	Die Geschichte der Mitbestimmung in Österreich

SOZIALE KOMPETENZ	
SK-1	Grundlagen der Kommunikation
SK-2	Frei reden
SK-3	NLP
SK-4	Konfliktmanagement
SK-5	Moderation
SK-6	Beraten
SK-7	Teamarbeit
SK-8	Führen im Betriebsrat
SK-9	Verhandeln
SK-10	Politische Rhetorik

Die VÖGB-Skripten online lesen oder als Gewerkschaftsmitglied gratis bestellen:
www.voegb.at/skripten

KRISENJAHR

ÖSTERREICHISCHE UNTERNEHMEN UNTER DER LUPE

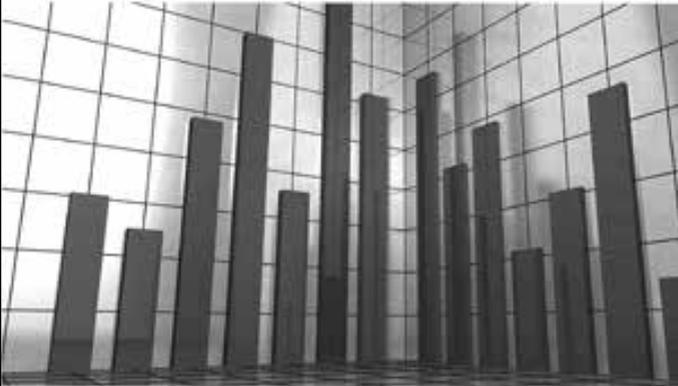


AK-UNTERNEHMENSMONITOR



AK-Unternehmensmonitor: Im Rahmen des AK-Unternehmensmonitors werden jährlich die wichtigsten Kennzahlen für alle österreichischen Schlüsselunternehmen berechnet. Datengrundlage sind hier vor allem die großen Kapitalgesellschaften. Auch der Unternehmensmonitor ist auf der AK-Homepage downloadbar.

BRANCHENANALYSEN



DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE DER ELEKTRIZITÄTS- VERSORGUNGSUNTERNEHMEN

Ausgabe

Oktober
Abteilung Betriebswirtschaft



GERECHTIGKEIT MUSS SEIN

Branchenanalysen: Die Arbeiterkammer Wien erstellt jährlich für die bedeutendsten Branchen eigene Branchenanalysen. Aus veröffentlichten Jahresabschlüssen der bedeutendsten Unternehmen werden dabei die wichtigsten Kennzahlen berechnet. Die Analysen dienen vor allem den Fachgewerkschaften zur Unterstützung bei den jährlichen Kollektivvertragsverhandlungen. Sie können aber auch von BetriebsrätInnen eingesetzt werden, um ihr Unternehmen mit anderen der Branche zu vergleichen. Branchenanalysen werden etwa für die Metallindustrie, Elektroindustrie, Papierbranche, Textilindustrie, Handel, Banken, Versicherungen etc angeboten. Die Analysen sind gratis downloadbar: www.arbeiterkammer.at.

Zu den AutorInnen

Heinz Leitsmüller ist Leiter der betriebswirtschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien. Die Abteilung BW berät BetriebsrätInnen und AufsichtsrätInnen in wirtschaftlichen Angelegenheiten und unterstützt die Gewerkschaften bei KV-Verhandlungen durch die regelmäßige Erstellung von Branchenanalysen. Gemeinsam mit dem ÖGB und der sozialpolitischen Abteilung der AK-Wien ist die Abteilung BW auch für die inhaltliche Koordination der IFAM-Seminarreihe für Aufsichtsräte verantwortlich.

Ruth Naderer ist Expertin der betriebswirtschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien. Sie berät und unterstützt Betriebsräte/Betriebsrätinnen und Aufsichtsräte/Aufsichtsrätinnen in wirtschaftlichen und strategischen Fragen und ist seit vielen Jahren in der Schulung und Ausbildung für diese Zielgruppe tätig. Sie erstellt Bilanzanalysen und Branchenstudien für die Fachgewerkschaften zur Vorbereitung von Kollektivvertragsverhandlungen.

Alice Niklas ist Betriebswirtin in der Abteilung BW der Arbeiterkammer Wien. Sie berät BetriebsrätInnen und AufsichtsrätInnen in wirtschaftlichen Angelegenheiten und ist auch in der Ausbildung für diese Zielgruppen tätig. Sie erstellt Bilanzanalysen und Branchenstudien für Fachgewerkschaften zur Vorbereitung von Kollektivvertragsverhandlungen.