

1. Einführung

1.1. „Investition und Finanzierung“ als zentrale Begriffe

Als **Investition** bezeichnet man allgemein den Einsatz finanzieller Mittel zur Schaffung von Vermögenswerten, die zur Erzielung eines wirtschaftlichen Nutzens dienen sollen. Investitionen sind somit alle Formen der betrieblichen Kapitalverwendung und bilden sich entsprechend auf der Aktivseite der Unternehmensbilanz als Dokumentation der erfolgten Mittelverwendung ab.

Eine Investition kann grundsätzlich den Bereich des langfristig orientierten Anlagevermögens oder den Bereich des kurzfristiger investierten Umlaufvermögens betreffen. Zu diesen Vermögenswerten zählen im Anlagevermögen sogenannte immaterielle Vermögensgegenstände (z.B. Konzessionen, Patente, Lizenzen, erworbene Firmenwerte), Sachanlagen (z.B. Grundstücke, Immobilien, Betriebs- und Geschäftsausstattung) oder Finanzanlagen (z.B. Beteiligungen, Wertpapiere). Im Umlaufvermögen werden Investitionen beispielsweise im Bereich von Vorräten oder Wertpapieren abgebildet. Sie erfassen aber auch die im Unternehmen direkt (Geldbestände) und indirekt (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) vorhandenen Mittel.

Der Begriff der Investition kann gemäß Nadvornik et al. (2015) anhand verschiedener Gesichtspunkte sehr unterschiedlich definiert werden:

- Der **vermögensbestimmte Investitionsbegriff** greift die bilanzielle Darstellung einer Investition auf. Die Investition wird dabei als Umwandlung von Kapital in Vermögenswerte verstanden. Diese Umwandlung wird in der Bilanz durch die Gegenüberstellung von Vermögen und Kapital verdeutlicht.
- Der **zahlungsbestimmte Investitionsbegriff** fußt auf dem Umstand, dass eine Investition durch einen Zahlungsstrom gekennzeichnet ist. Dieser beginnt mit einer Einzahlung und wird in weiterer Folge durch Einzahlungen und Auszahlungen gekennzeichnet.
- Der **kombinationsbestimmte Investitionsbegriff** stellt schließlich den kausalen Zusammenhang einer getätigten Investition mit daraus entstehenden neuen Produkten/ Dienstleistungen her.

Olfert (2015) definiert dazu ergänzende zentrale Fragestellungen, die im Zuge der Investitionsplanung und -tätigkeit geklärt werden müssen:

- Welche Vermögensanteile sind vom Unternehmen zu beschaffen?
- Wie sehen optimale – insbesondere kostenminimale – Investitionen aus?
- Wie lange dauern die Kapitalbindungen?

1. Einführung

Die **Finanzierung** beschäftigt sich als „Gegenspieler“ der Investition mit der Beschaffung und Bereitstellung der für die Investitionstätigkeit benötigten Geld- und Sachmittel im Rahmen der Klärung einer entsprechenden Mittelherkunft. Diese Finanzierungsquellen des Unternehmens werden analog auf der Passivseite der Bilanz ausgewiesen. Die Finanzierung umfasst dabei das Eigenkapital und das Fremdkapital eines Unternehmens.

Die Finanzierung kann in der betrieblichen Praxis nach Olfert (2015) wie folgt systematisiert werden:

- Die Finanzierung nach **Kapitalarten** erfolgt mit Eigenkapital oder Fremdkapital.
- Die Finanzierung nach **Kapitalherkunft** unterscheidet zwischen Außenfinanzierung und Innenfinanzierung.
- Die Finanzierung nach **Fristigkeit** unterscheidet zwischen befristeter und unbefristeter Verfügbarkeit des Kapitals für das Unternehmen.

Damit sind folgende grundlegende Fragestellungen verbunden:

- Wie groß ist der Kapitalbedarf des Unternehmens?
- Welche Finanzierungsarten bieten sich zur Deckung des Kapitalbedarfes an?
- Wie sieht die optimale – insbesondere kostenminimale – Finanzierung aus?

Investition und Finanzierung sind somit zwei sich wechselseitig bedingende Teilbereiche der betrieblichen Finanzwirtschaft. Neben der Sicherstellung einer Finanzierung des laufenden Betriebes (Bezahlung von Handelswaren, Mitarbeiterbezüge, Zinsen und Tilgungen, ...) sind Investitionen der zentrale Finanzierungsanlass im Unternehmen.

1.1.1. Die Finanzwirtschaft im Rahmen der Betriebswirtschaftslehre

Die Betriebswirtschaftslehre kann untergliedert werden in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre und in spezielle funktionale oder institutionelle (sektorale) Betriebswirtschaftslehren.

Die **allgemeine Betriebswirtschaftslehre** beschäftigt sich mit allgemein gültigen Phänomenen, Methoden, Modellen und Instrumenten, die auf alle Betriebe, ungeachtet deren Größe, Standort, sektoraler Zugehörigkeit oder Rechtsform anwendbar sind. Dazu zählen die Betriebswirtschaftstechniken (Buchhaltung, Wirtschaftsrechnungen etc.), die Betriebswirtschaftstheorie (Erkennen funktionaler Zusammenhänge von betriebswirtschaftlichen Faktoren) und die Betriebswirtschaftspolitik (Aussagen zur Gestaltung des Betriebsprozesses zur Erreichung der vorgegebenen Ziele).

Die **speziellen Betriebswirtschaftslehren** beschäftigen sich hingegen mit Problemen und Fragestellungen von bestimmten Unternehmen oder Unternehmensteilen. Institutionelle, auf spezielle Branchen fokussierte Betriebswirtschaftslehren sind z.B. die Immobilienwirtschaft, die Versicherungsbetriebslehre, die Handelsbetriebslehre, aber auch die Betriebswirtschaftslehre der Tourismus- und Freizeitwirtschaft.

Zu den funktionalen Betriebswirtschaftslehren zählen hingegen die Beschaffung, die Produktionswirtschaft, das Marketing, das Personalwesen, die Organisation sowie der Bereich „Investition und Finanzierung“.

1.1. „Investition und Finanzierung“ als zentrale Begriffe

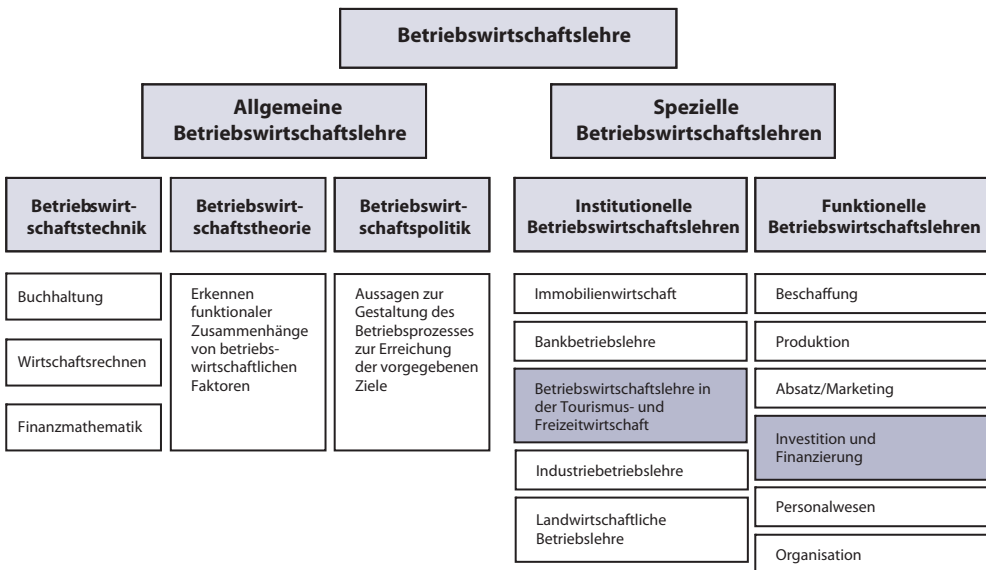


Abbildung 1: Gliederung der Betriebswirtschaftslehre [Quelle: eigene Darstellung]

Dieses Buch fokussiert auf den institutionellen Teilbereich „Betriebswirtschaftslehre in der Tourismus- und Freizeitwirtschaft“ sowie auf den funktionellen Bereich „Investition und Finanzierung“.

1.1.2. Strategische und operative Unternehmensplanung

Die **strategische Unternehmensplanung** legt Vision, Mission, grundlegende Ziele, Strategien, Programme und dazu notwendige organisatorische Voraussetzungen vor dem Hintergrund einer (zu prägenden) Unternehmenskultur und -identität fest. Häufig umfasst dieser Planungshintergrund einen mittel- bis langfristigen Horizont von fünf und mehr Jahren. Die Hauptaufgabe der strategischen Unternehmensplanung liegt darin, die Effektivität und dauerhafte Überlebensfähigkeit eines Unternehmens zu sichern. Sie beschäftigt sich somit mit Fragen wesentlicher Kernkompetenzen des Unternehmens, „richtigen“ Produkten und Märkten und daraus folgend auch mit den dafür nötigen Investitionen und deren Finanzierung (vgl. Haunerding/Probst 2006).

Der strategischen Unternehmensplanung können exemplarisch u.a. folgende Instrumente zugeordnet werden, wobei in Klammer jeweils relevante Aspekte aus dem Bereich „Finanzwirtschaft“ exemplarisch angeführt werden:

- **SWOT-Analyse:** Englische Abkürzung für „Analysis of Strengths, Weaknesses, Opportunities und Threats“. Hierbei erfolgen eine Analyse der Stärken und Schwächen des Unternehmens sowie der Chancen und Risiken der das Unternehmen umgebenden Umwelt (Eigenkapitalausstattung des Unternehmens; Liquidität des Unternehmens; Kapitalmarktfähigkeit des Unternehmens; Kapitalmarkt-Reife einer Standortregion; Wirtschaftswachstum einer Standortregion, ...)

1. Einführung

- **Erfahrungskurven-Analyse:** Die Erfahrungskurve besagt, dass die Kosten pro hergestellter Produktionseinheit mit zunehmender Ausbringungsmenge sinken (Kapazitätsplanungen; Analysen von Einzel- und Gemeinkostenverläufen; Deckungsbeitrags-Analysen; Analyse von sprungfixen Kostenverläufen, ...)
- **Lebenszyklus-Analyse:** Die Lebenszyklusanalyse analysiert die unterschiedlichen Phasen des Lebenszyklus eines Unternehmens und/oder seiner Sortimente oder auch jene ganzer Produktgruppen, Technologien oder Standortregionen (Einführung, Wachstum, Reife oder Sättigung) und sich daraus ergebender Konsequenzen bzw. abzuleitender Normstrategien (Ableitung von Investitions- oder Deinvestitions-Erfordernissen; Finanzmittelbedarfsplanung in Wachstumsphasen, ...).
- **PIMS-Konzept:** Das PIMS-Konzept (profit impact of market strategies) beschreibt auf Basis von langjährigen Datenbankreihen jene Schlüsselfaktoren eines Unternehmens, die für wirtschaftlichen Erfolg entscheidend sind. Dazu gehören beispielsweise der relative Marktanteil und die relative Produktqualität. Die synthetisierte Kernmessgröße für „Erfolg“ ist hierbei der von Unternehmen erzielte „ROI“ (return on investment) als Renditekennzahl der Finanzwirtschaft.
- **Branchenstruktur-Analyse:** Die Branchenstrukturanalyse – nach dem Fünf-Kräfte-Modell von Michael E. Porter – basiert auf dem Grundgedanken, dass die Attraktivität einer Branche durch die Ausprägung fünf wesentlicher Wettbewerbskräfte bestimmt wird. Dazu zählen der brancheninterne Wettbewerb, die Verhandlungsmacht der Abnehmer, die Verhandlungsmacht der Lieferanten, die Bedrohung durch Ersatzprodukte (Substitution) und die Bedrohung durch neue Anbieter (Kalkulation von Preisen und Preisdurchsetzungen; Kalkulation von Investitionen zum Markteintritt; ...)
- **Produkt-Markt-Matrix:** Die Produkt-Markt-Matrix nach Ansoff betrachtet die Potenziale und Risiken der vier grundsätzlich möglichen Produkt-Markt-Kombinationen, mit denen Unternehmen agieren können. Diese sind Strategien der Marktdurchdringung (bestehende Produkte auf bestehenden Märkten), der Produkt-Entwicklung (neue Produkte auf bestehenden Märkten), der Markt-Erweiterung (bestehende Produkte auf neuen Märkten) und der Diversifikation (neue Produkte auf neuen Märkten). Eine Verfolgung jeder der vier normstrategischen Optionen zeigt teils völlig unterschiedliche Anforderungen an das Finanzmanagement eines Unternehmens im Sinne der jeweils erforderlichen Investitionen und dafür benötigten Finanzmittel.
- **Gap-Analyse:** Die Gap-Analyse dient der Identifizierung strategischer Lücken zwischen Soll-Vorgaben sowie der – unter Berücksichtigung der Unternehmenspolitik – voraussichtlichen operativen Entwicklung des Basisgeschäfts. Zur Schließung der Lücken sind Handlungsänderungen bzw. Zielkorrekturen zu prüfen. Korrespondierende Instrumente der Finanzwirtschaft hierzu sind Plankosten bzw. Varianz-Rechnungen oder Fragen der Finanzmittel-Budgetierung im Rahmen von Finanz-Szenario-Rechnungen.

Die **operative Unternehmensplanung** betrachtet das unmittelbare kurzfristige Unternehmensgeschehen. Die operative Unternehmensplanung fokussiert dabei auf die Effizienz der Leistungserstellung im Rahmen der Operationalisierung und Umsetzung der

1.1. „Investition und Finanzierung“ als zentrale Begriffe

Unternehmensstrategie. Im Zuge dessen wird die Planung zumeist auf funktionale oder sektorale Teilbereiche des Unternehmens heruntergebrochen (z.B. Vertrieb, Marketing, Produktion, Personal bzw. einzelne strategische Geschäftseinheiten), für die ein detaillierter Jahresplan erstellt wird. Im Bereich der Finanzwirtschaft ist hierbei zumeist der Bereich der Leistungs-, Investitions- und Finanzbudgetierung angesprochen.

Folgende Tabelle verdeutlicht die Unterschiede der operativen und strategischen Planung nach verschiedenen Kriterien:

Kriterium	Operative Planung	Strategische Planung
Ziel	Effizienz	Effektivität
Zeithorizont	kurzfristig	mittel-/langfristig
Steuerungsgröße	Erfolg, Liquidität	Erfolgspotenzial
Perspektive	unternehmensorientiert	umfeldorientiert
Datentyp	quantitativ	qualitativ
Unsicherheit	relativ klein	relativ groß
Art der Probleme	relativ gut strukturiert und oft repetitiv	meistens unstrukturiert und relativ komplex
Informationsbedürfnis	primär innerbetrieblich (Teilbereiche)	primär außerbetrieblich (Umwelt)
Problemstellung	Die Dinge richtig tun!	Die richtigen Dinge tun!

Tabelle 1: Abgrenzung von operativer und strategischer Planung [in Anlehnung an Coenberg 2007, S. 11]

Der Zusammenhang zwischen operativer und strategischer Planung kann anhand verschiedener Steuerungsgrößen verdeutlicht werden. Die operative Planung fokussiert auf die Steuerung des laufenden Geschäfts nach den betriebswirtschaftlichen Zielen Erfolg und Liquidität. Den Gegenpol dazu stellt die strategische Planung dar, die auf die Zielgröße Erfolgspotenzial gerichtet ist. Unter Erfolgspotenzialen versteht man ein Bündel nachhaltig wirksamer Wettbewerbsvorteile, die im Kontext der Chancen und Risiken der Umwelt sowie der unternehmerischen Stärken und Schwächen rechtzeitig aufgebaut und sodann dauerhaft verteidigt werden müssen, um in nachfolgenden Perioden überhaupt Erfolge erzielen zu können.

Die Nutzung strategischer Spielräume der Zukunft setzt freilich die Bereitstellung der nötigen Mittel dafür aus Liquidität und Erfolg der Gegenwart voraus! Damit sind die drei Zielebenen Erfolgspotenzial, Erfolg und Liquidität in einer stetigen, kreislaufförmigen Abfolge von Prozessen miteinander verbunden. Die operativ erwirtschaftete Liquidität bildet die Basis für künftige Investitionen, aus Investitionen entstehen in weiterer Folge Erfolgspotenziale, aus denen zukünftig Erfolge resultieren, die – durch aus der Umsatztätigkeit realisierte künftige Einzahlungsüberschüsse (Cashflows) – wieder zu Liquidität werden. Das Ziel einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes synthetisiert somit alle genannten Zielebenen zu einer einzigen Größe (vgl. Coenberg 2007).

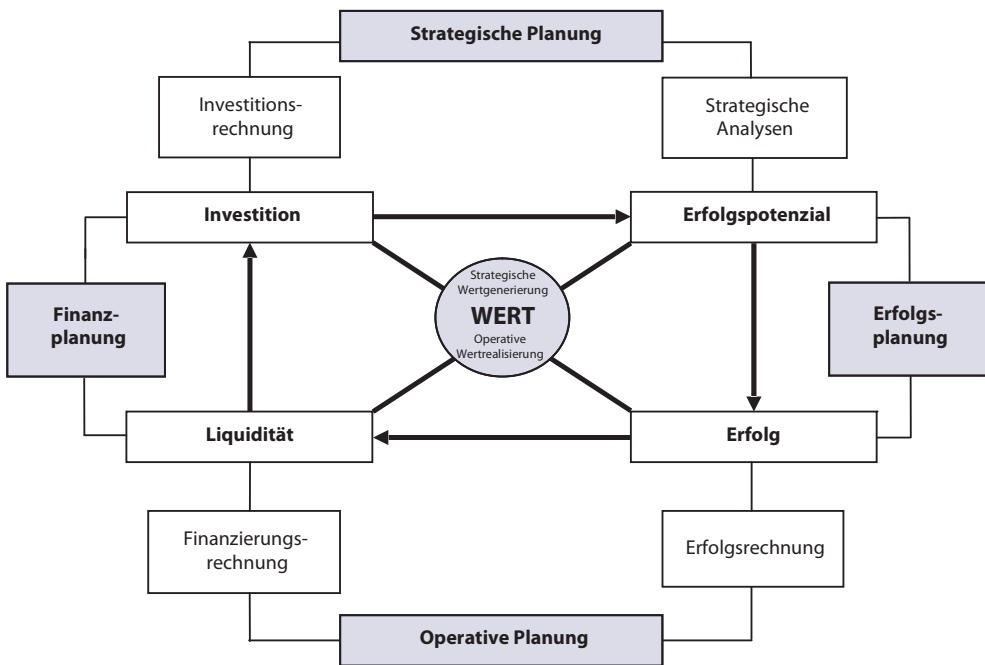


Abbildung 2: Kreislaufkonzept von Erfolgspotenzial-, Erfolgs- und Liquiditätsgenerierung [Quelle: Coenenberg 2007, S. 11]

Zwischen der Unternehmensstrategie und den dafür erforderlichen Investitions- und Finanzierungsentscheidungen besteht somit ein kausaler Zusammenhang, da jede Investition und deren Finanzierung aus einer vorausgehenden strategischen Entscheidung resultiert. Umgekehrt wird bei jeder Investitions- und Finanzierungsprojektprüfung die übergeordnete Unternehmensstrategie als Grundlage einer Kohärenzprüfung heranzuziehen sein.

In Hinblick auf die organisatorische Gestaltung des Planungsprozesses können zwei verschiedene Ansätze unterschieden werden:

- **Top-down-Planung:** Die Planung erfolgt von den obersten hierarchischen Stufen eines Unternehmens nach unten. Die Führungskräfte des Unternehmens formulieren Ziele und allgemeine Geschäftsgrundsätze, welche die Rahmenbedingungen für die Erstellung der Teilpläne der einzelnen Abteilungen bzw. Verantwortungsbereiche abgeben.
- **Bottom-up-Planung:** Die hierarchisch jeweils unteren Führungsebenen, welche (gerade) noch mit Planungsaufgaben betraut sind, stellen die Pläne für ihren Verantwortungsbereich zusammen und geben diese den jeweils unmittelbar übergeordneten Instanzen weiter. Diese übergeordneten Instanzen fassen die Teilpläne zusammen, stimmen sie aufeinander ab und geben sie wiederum an die nächste hierarchische Stufe weiter. Dieser Prozess entwickelt sich bis hin zur obersten Führungsebene, die die Planung zu einem integrierten Unternehmensplan für das gesamte Unternehmen verdichtet.

Nach der Implementierung der Planung hat das Unternehmen eine kontinuierliche Planverfolgung und -revision sicherzustellen. Dabei steht insbesondere die Frage der Periodizität der Planrevision im Vordergrund, also in welchem Rhythmus bzw. in welchen Intervallen die mittel- bis langfristigen Pläne überarbeitet und gegebenenfalls an veränderte Bedingungen angepasst werden. Zu unterscheiden sind:

- Die roll(ier)ende Planung revidiert die ursprüngliche Planung in einem bestimmten Rhythmus und ergänzt um eine Teilperiode:

Revisionsjahr	Planjahre
2015	16 17 18 19
2016	17 18 19 20
2017	18 19 20 21
2018	19 20 21 22

- Die *Blockplanung* hingegen fokussiert auf eine Neuplanung am Ende der ursprünglichen Planperiode:

Revisionsjahr	Planjahre
2015	16 17 18 19
2019	20 21 22 23
2023	24 25 26 27

Im Rahmen der Planungsorganisation ist zu klären und festzulegen, wer am Planungsprozess beteiligt ist bzw. wo Planungsverantwortlichkeiten zugeordnet sind. Zu unterscheiden ist dabei zwischen:

- **Planungsdezentralisation:** Hierbei erfolgt eine Aufgliederung der Planungsaufgaben auf Führungsinstanzen verschiedener hierarchischer oder externer (Stabs-)Ebenen. Dies hat zur Folge, dass das Erstellen der Pläne für die einzelnen Teilbereiche dezentral durch die jeweilige Teilbereichsleitung erstellt wird, die Gesamtplanung jedoch durch die oberste Geschäftsleitung erfolgt und sodann wieder top down rückgespiegelt wird.
- **Planungszentralisation:** Die Planungsaufgaben sind vorwiegend bei einer einzigen (Stabs-)Stelle konzentriert und werden sodann dezentral „operationalisiert“ (vgl. Thommen/Achleitner 2003).

1.1.3. Planung der Investitions- und Finanzierungspolitik

Investitionen sind von hoher strategischer Relevanz für ein Unternehmen, da sie über dessen zukünftige Ausrichtung entscheiden und zudem häufig massive Mittel langfristig binden, was auch die Flexibilität allfälliger Strategie-Revisionen maßgeblich beeinflussen kann. Gerade im Tourismus sind Fehlinvestitionen aufgrund der hohen Anlageintensität vieler Tourismusbetriebe oftmals auch langfristig kaum korrigierbar und wirken damit über Jahrzehnte strategiezementierend und -lähmend. Daraus wird klar, dass einer gründlichen Planung von Art und Umfang der Investitionen sowie ihres erwartbaren Beitrages zum künftigen Unternehmenserfolg ein sehr hoher Stellenwert beizumessen ist.

1. Einführung

Die Ermittlung der Finanzierungsquellen und deren -kosten sowie die Auswahl der gemäß den übergeordneten Unternehmenszielen passenden Finanzierungsinstrumente werden im Rahmen der Finanzplanung festgelegt. Im Zuge dieser Mittelherkunftsplanung kommt der Sicherstellung der jederzeitigen Liquidität zur Existenzsicherung des Unternehmens eine entscheidende Rolle zu. Im Rahmen der Finanzplanung wird dabei jener Kapitalbedarf ermittelt, der zur Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit des Unternehmens in Hinblick auf die Finanzierung des laufenden Geschäftes sowie der historisch getätigten und geplanten Investitionen erforderlich ist.

Ein Unternehmen hat in einer bestimmten Betrachtungsperiode somit nicht nur eine Investition abzuwickeln, sondern eine Vielzahl von Investitionen zu planen, die in ihrer Summe das Investitionsprogramm darstellen, das im Investitionsplan nach dem auf der folgenden Seite dargestellten Schema idealtypisch dokumentiert wird.

Investitionsrechnungsverfahren (mit statischem oder dynamischem Fokus) stellen Instrumente zur vergleichenden Ermittlung der Vorteilhaftigkeit alternativer Investitionsentscheidungen dar. Sie dienen somit der vorbereitenden Entscheidungsfindung bezüglich der Wahl zwischen Investitionsalternativen. Dafür stehen unterschiedliche Verfahren zur Verfügung. Diese Verfahren werden je nach Schwerpunktsetzung ausgewählt.

Grundsätzlich können im Rahmen der Investitionsrechnung zwei Entscheidungsprozesse unterschieden werden:

- **Einzelinvestitionsentscheidungen:** Es steht die Frage nach der absoluten Investitionsentscheidung im Vordergrund. Es handelt sich dabei um die Grundentscheidung für oder gegen eine Investition. Ein Investitionsobjekt ist dann zu befürworten, wenn eine Investition im Vergleich zur Unterlassungsalternative als absolut vorteilhaft eingeschätzt wird.

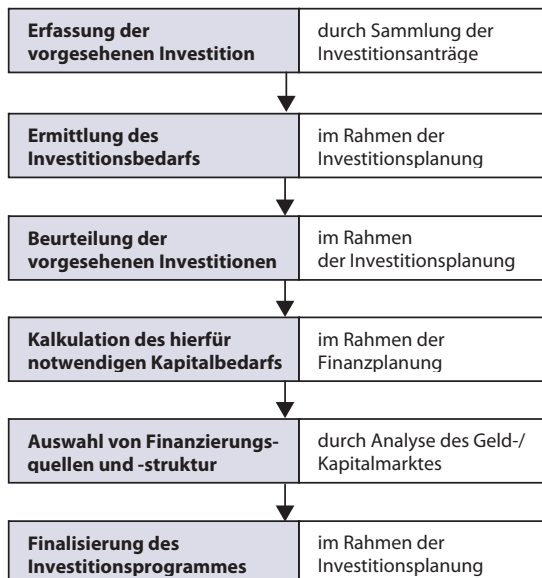


Abbildung 3: Planung des Investitionsprogramms [in Anlehnung an Olfert/Reichel 2006, S. 111]

1.1. „Investition und Finanzierung“ als zentrale Begriffe

- **Auswahlentscheidung:** Unter einer Auswahlentscheidung versteht man die Wahl der vorteilhaftesten unter mehreren Investitionsalternativen. Diese Auswahl kann anhand mehrerer Kriterien (bspw. Kosten, Rendite, Amortisation, Gewinn, Überschüsse, Kapitalrückflüsse) getroffen werden. Eine Investition ist dann als vorteilhaft zu sehen, wenn sie hinsichtlich der zur Anwendung kommenden Kriterien eine bessere Beurteilung als die anderen zur Auswahl stehenden Investitionsobjekte aufweist, wobei auch eine Kriterien-Dissonanz auftreten kann (z.B. wenn eine Alternative der anderen zwar unter dem Aspekt der Überschüsse, nicht aber unter dem Aspekt der Investitionskosten überlegen ist).

Die getroffenen Entscheidungen aus Investitions- und Finanzierungspolitik werden schließlich in der Bilanz gegenüberstellend abgebildet. Dabei wird das Anlage- und Umlaufvermögen in der Aktivseite der Bilanz dargestellt, während das dafür aufgewendete Eigen- und Fremdkapital der Passivseite der Bilanz zu entnehmen ist. Als limitierender Faktor in diesem Zusammenspiel erweist sich dabei strukturell die Frage der Liquidität (vgl. Guggelberger/König/Mayer 2004).

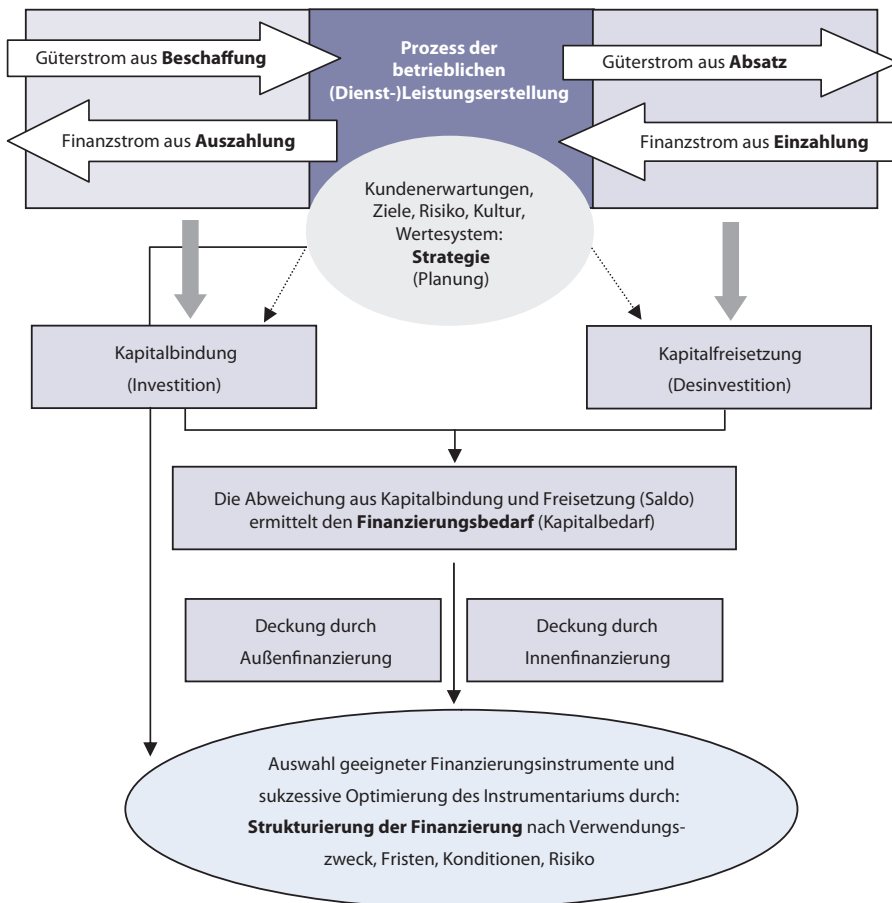


Abbildung 4: Güter- und finanzwirtschaftlicher Kreislauf der betrieblichen Leistungserstellung [in Anlehnung an Guggelberger/König/Mayer 2004, S. 31]

1.1.4. Grundlagen der Investitionspolitik

Die Investitionspolitik beschäftigt sich allgemein mit der Kapital- bzw. Mittelverwendung eines Unternehmens. Durch die Investition wird das beschaffte Kapital in immobile und mobile Sachgüter oder Rechte gebunden. Die Investition stellt somit im Grunde eine Wandlung von Geldmitteln dar.

1.1.4.1. Anlagevermögen

Das Anlagevermögen umfasst jene Gegenstände, die dafür bestimmt sind, dauerhaft im Unternehmen zu verbleiben. Dabei sind nicht nur die Eigenschaften des Vermögensgegenstandes, sondern auch die Planung zur langfristigen Nutzung maßgeblich.

In der Bilanz lässt sich das Anlagevermögen in folgende drei Positionen untergliedern:

- **Immaterielle Vermögensgegenstände:** Dazu zählen unternehmensbezogene Rechte und Werte, die immateriell, d.h. nicht körperlich fassbar, sind. Diese wurden entgeltlich erworben und sind somit selbstständig bewertbar. Beispiele dafür sind Konzessionen, Rechte wie Patente, Lizenzen sowie der Geschäfts- und Firmenwert.
- **Sachanlagen:** Zu den Sachanlagen zählen Grundstücke, Gebäude sowie Maschinen und Anlagen, die dem Kriterium des Anlagevermögens entsprechen.
- **Finanzanlagen:** Die Finanzanlagen umfassen Wertpapiere, Beteiligungen und Ausleihungen, sofern diese dem Kriterium des Anlagevermögens entsprechen. Dazu zählen beispielsweise auch Anteile an verbundenen Unternehmen (vgl. Peters/Brühl 2005).

1.1.4.2. Umlaufvermögen

Dem Umlaufvermögen sind jene Gegenstände zuzuordnen, die nicht dazu bestimmt sind, dauerhaft dem Unternehmen zu dienen. Dazu zählen Güter, die zum Zweck der Veräußerung beschafft werden und damit wieder Geldform annehmen oder bereits in Geldform vorhanden sind. Werden Grundstücke und Gebäude mit dem Ziel der Weiterveräußerung gekauft, so sind auch diese Teil des Umlaufvermögens.

In der Bilanz lässt sich das Umlaufvermögen in folgende vier Positionen untergliedern:

- **Vorräte:** Zu den Vorräten zählen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen, fertige Erzeugnisse, Waren und geleistete Anzahlungen.
- **Forderungen:** Diese Bilanzposition umfasst sämtliche Forderungen des Unternehmens gegenüber Dritten, soweit sie nicht anderen Positionen zugeordnet werden. Dazu zählen beispielsweise Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.
- **Wertpapiere:** Wertpapiere werden häufig nicht nur zu Anlagevermögen, sondern auch kurzfristig als (besser verzinst) Liquiditätsform gehalten, weswegen sie zum Umlaufvermögen zählen.
- **Liquide Mittel:** Die liquiden Mittel werden im Unternehmen zum jeweiligen Nennwert verbucht. Zu den liquiden Mitteln zählen der Kassabestand, Guthaben bei Kreditinstituten sowie (heute nur mehr selten) Schecks (vgl. Peters/Brühl 2005).

1.1.5. Grundlagen der Unternehmensfinanzierung

In Gegenüberstellung zum oben dargestellten Vermögen, das die Mittelverwendung aufzeigt, zeigt das Kapital die Mittelherkunft und damit die Zusammensetzung jener

Finanzierungsquellen und von diesen eingesetzten Instrumenten, die zur Vermögensbildung verwendet wurden (Kapital).

Als Kapital im Rahmen der Unternehmensfinanzierung bezeichnet man somit jene Geldwertsumme, die den zugeführten finanziellen Mitteln entspricht. Sobald diese finanziellen Mittel investiert sind, verkörpert das Kapital den in Geldeinheiten ausgedrückten Wert der im Unternehmen insgesamt vorhandenen materiellen und (bilanzierten) immateriellen Güter (vgl. Thommen/Achleitner 2003).

1.1.5.1. Eigenkapital

Je nachdem, ob einem Unternehmen im Zuge der Finanzierung Eigen- oder Fremdkapital zugeführt wird, erfolgt nach dem Kriterium der Rechtsstellung des Kapitalgebers die Klassifikation nach Eigen- oder Fremdkapital.

Die Höhe des Grades der Eigenfinanzierung (Eigenkapitalquote) ist letztlich Ausdruck des Grades der Stabilität eines Unternehmens und seiner Fähigkeit, auch Verlustperioden zu überstehen, ohne sofort Gefahr zu laufen, illiquide oder gar konkursant zu werden (geringe Gefahr einer strukturellen Überschuldung).

Hohes Eigenkapital ist somit immer auch Ausdruck einer ausreichenden Bonität des Unternehmens und einer sich daraus ergebenden prinzipiellen Kreditwürdigkeit. Eigenkapitalstarke Unternehmen erhöhen die Bereitschaft von Investoren oder Kreditgebern (Banken), Mittel für Investitionen zur Verfügung zu stellen, dies zudem zu besseren (für das Unternehmen günstigeren) Konditionen als für eigenkapitalschwache Unternehmen.

Das bilanziell ausgewiesene Eigenkapital versteht sich dabei immer auch als rechnerische Differenz (Saldo) zwischen den Aktiva eines Unternehmens und dessen Fremdkapital und kann damit auch „negativ“ sein – etwa wenn die Höhe der Verbindlichkeiten eines Unternehmens höher ist als der Bilanzwert seines Vermögens –, wodurch ein Status bilanzieller Überschuldung gegeben ist („bilanziell negatives Eigenkapital“ – dies wird sodann der inneren Bilanzlogik folgend – auf der Aktivseite der Unternehmensbilanz als Saldogröße ausgewiesen).

Das Eigenkapital wird in der Bilanz (laut der Vorschriften für Kapitalgesellschaften) generell in folgende Positionen untergliedert:

- **Gezeichnetes Kapital:** Es umfasst jenes Kapital, auf das die Haftung der Gesellschaft für die Gläubigerverbindlichkeiten normalerweise beschränkt ist. Es weist somit den Nennwert der ausgegebenen Kapitalanteile der Gesellschaft aus. In Kapitalgesellschaften wird dieses auch als „Stammkapital“ bezeichnet.
- **Kapitalrücklage:** In der Kapitalrücklage werden jene Beiträge ausgewiesen, die bei der Ausgabe von Kapitalanteilen über den Nennwert hinaus erzielt werden sowie jene Werte, die bei der Emission von Wandelschuldverschreibungen und Optionsanleihen zum Erwerb von Unternehmensanteilen erzielt werden.
- **Gewinnrücklage:** Als Gewinnrücklage werden Beträge ausgewiesen, die im Geschäftsjahr oder in einem früheren Geschäftsjahr aus dem Unternehmen erzielt wurden und nicht ausgeschüttet wurden.
- **Gewinnvortrag/Verlustvortrag:** Diese Position beinhaltet sämtliche einbehaltenen Gewinne, die nicht der Gewinnrücklage zugeführt wurden bzw. die Summe der Jahresfehlbeträge vergangener Perioden.