

# „FORMELSAMMLUNG“

## Grundlagen BWL / Dr. Gillenkirch

(Version 1.4 / Stefan Schmidt, SS 2003)

Liebe Kommilitonen,

mit dieser "Formelsammlung" habe ich die wesentlichen Infos der meisten Klausuraufgaben in komprimierte Form gebracht. Die nachfolgenden Stichpunkte sollten als "Lernbasis" ausreichen um die Klausur im Zweierbereich zu schreiben (war bei mir jedenfalls so ;-)) - natürlich sollte man die einzelnen Punkte auch verstanden haben, weshalb man um das Skript wohl nicht völlig herum kommt ;-)

Ich bin mir nicht mehr ganz sicher, ob wirklich alle Themen abgedeckt werden, deshalb keine Gewähr auf Vollständigkeit (hatte die Klausur im Sommersemester 03 geschrieben). Die hier beschriebenen Themen sollten jedenfalls alle relevanten Infos enthalten ☺

Viel Erfolg!

### Effizienzkriterium:

Eine Alternative ist effizient, wenn keine andere Alternative bei gleichem Mitteleinsatz eine höhere Zielerreichung bewirkt oder keine andere Alternative bei gleicher Zielvorgabe weniger Mitteleinsatz erfordert.

### Kapitalwert:

bei  $i = 10\%$  (entspricht Zinsfaktor 1,1)

$$K = \text{Kreditaufnahme} + \frac{\text{Barwert (t1)}}{1,1^1} + \frac{\text{Barwert (t2)}}{1,1^2}$$

(immer negativ!)

Summe aller Ein- und Auszahlungen einer Investition zum Zeitpunkt  $t=0$ .

(Kapitalwert entspricht der Vermögensmehrung in  $t=0$ )

Bewertungskriterium zur Maximierung des Nutzens des Einkommensstroms.

### Rendite:

$$r = \frac{\text{Einzahlung} - \text{Auszahlung}}{\text{Auszahlung}}$$

Rendite (interner Zinsfuß) bewertet die Verzinsung einer Investition in Prozent.

Nachteil: Diese Bewertung ignoriert das Volumen von Investitionen (Bsp. Bleistift/Auto)

### Verzinsung:

bei  $i = 10\%$  (entspricht Zinsfaktor 1,1)

$$K = \text{Grundkapital} \times 1,1^{\text{(Jahre bzw. Perioden)}}$$

### **Grundlegende Konzepte der Preisfestsetzung:**

- kostenorientierte Kalkulation (Preis = Selbstkostenpreis + Gewinnzuschlag)
- nachfrageorientierte Kalkulation (am Markt wahrgenommener Wert des Produktes z.B. Marke)
- konkurrenzorientierte Kalkulation (etwa durchschnittlicher Preis vergleichbarer Anbieter oder ähnlicher Preis des Marktführers)
- Mischkonzepte der oben genannten Kalkulationen

### **Grundprinzip der Preisdifferenzierung:**

Ausnutzung unterschiedlicher Zahlungsbereitschaften („Nachfrageelastizitäten“)

- nach Käufergruppen (Studentenabo, Rentnerticket)
- nach Region (Benzin Autobahn/Land)
- nach Zeit (RMV Fahrkarte)
- nach Verwendungszweck (Heizöl/Diesel, Bildrechte)

### **Vollständiger / Unvollständiger Vertrag / Transaktion über Märkte:**

Transaktionen über Märkte werden i.d.R. durch vollständige Verträge geregelt.

Ein Vollständiger Vertrag legt genau fest, wer was wann und wie zu tun hat.

Beispiel: Kaufvertrag, Werkvertrag

Nachteil: Hoher Aufwand/Kosten, alle Informationen zu sammeln und zu berücksichtigen, langfristige vollständige Verträge praktisch nicht möglich da immer nur der Informationsstand vor Vertragsabschluß besteht.

Transaktionen innerhalb der Unternehmung werden i.d.R. durch unvollst. Verträge geregelt.

Unvollständiger Vertrag läßt Lücken. Statt genauer Vorgaben nur Weisungsbefugnisse.

Beispiel: Arbeitsvertrag

Nachteil: Menschen machen Fehler, Lücken für opportunistisches Verhalten.

### **Marktformen:**

Monopol (Ein Anbieter, viele Nachfrager)

---

- Monopolist legt Preise fest
  - Einschränkung der Preispolitik nur durch Nachfrage oder staatl. Eingriffe
  - Monopol führt (durch hohe Preise) i.d.R. zu einer geringeren Güterversorgung als soz. wünschenswert
- 

Oligopol (monopolistische Konkurrenz / Mehrere Anbieter, viele Nachfrager)

---

- Jeder Anbieter reagiert auf Mitanbieter
  - Nachfragereaktionen sind für jeden fühlbar
  - Aktive Preispolitik, abhängig von Nachfrage und Konkurrenz
- 

Polypol (vollkommene Konkurrenz / Viele Anbieter, viele Nachfrager)

---

- Kein Anbieter hat Einfluß auf Marktpreise
  - Keine aktive Preispolitik
  - jeder paßt sich den Marktgegebenheiten an
-

### **Interessengruppen einer Unternehmung**

#### Unternehmer/Eigenkapitalgeber

- Gewinnmaximierung
- dauerhafte Platzierung am Markt
- Expansion des Unternehmens

#### Arbeitnehmer

- geregeltes Einkommen
- sicherer Arbeitsplatz
- soziale Absicherung
- soziale Kontakte
- Selbstverwirklichung

#### Fremdkapitalgeber

- Zinsgewinne
- regelmäßige Zahlung von Zins und Tilgung

#### Lieferanten

- Planbarkeit der Abnahmemenge (Lieferverträge)
- Höhe der Abnahmemenge (viel Liefern/hoher Umsatz)

#### Abnehmer

- gute Produkte
- günstiger Preis
- Service

#### Staat

- Schaffung und Erhalt von Arbeitsplätzen
- Steuern
- Umweltbelastungen eindämmen

### **Interessendurchsetzung einer Unternehmung:**

#### Grundlegende Formen der Interessendurchsetzung einer Unternehmung

- Wahl der Rechtsform einer Unternehmung  
(Eigentümer/Teilhaber bestimmen Einflußnahme, Gewinnverteilung)
- Einflußnahme über Märkte  
(Lieferverträge, Kaufverträge, Arbeitsverträge)
- Staatliche Einflußnahme  
(Gesetze, Monopolrecht, Wettbewerbsrecht, Handelsrecht, etc.)

**Beurteilung Zahlungsüberschuß- und Erfolgsrechnung:**

- Totalerfolg identisch
- unterschiede von Zahlungsüberschuß/Gewinn bedingt durch Periodisierung
- True and fair view
- Aufwendungen und Erträge werden nur in der Erfolgsrechnung periodengerecht zugeordnet und ergeben nur dort ein objektives Bild der wirtschaftlichen Situation (Periodisierung von Abschreibungen, Verbrauch von Rohstoffen, Vorauszahlungen Löhne & Gehälter)

Bsp.: Eine Maschine wird angeschafft für €5000,- und soll 5 Jahre genutzt werden. In der Zahlungsüberschußrechnung würde im ersten Jahr der komplette Betrag als Auszahlung gewertet, während in den folgenden Jahre die Kosten der Maschine nicht mehr berücksichtigt und die Umsätze verzerrt dargestellt würden. Bei der Erfolgsrechnung wird der Anschaffungspreis der Maschine auf alle 5 Jahre verteilt und somit die Umsätze gleichmäßig mit den Kosten der Maschine aufgewogen.

**Rechnungswesen: Einzahlung/Auszahlung, Aufwand/Ertrag**

Bargeld

+ verfügbare Bankguthaben

= **Zahlungsmittelbestand**

*Einzahlung = Zugang zum Zahlungsmittelbestand*

*Auszahlung = Abgang vom Zahlungsmittelbestand*

+ Forderungen

- Verbindlichkeiten

= **Geldvermögen**

*Einnahme = Zugang zum Geldvermögen*

*Ausgabe = Abgang vom Geldvermögen*

+ Sachvermögen

= **Reinvermögen**

*Ertrag = Erhöhung des Reinvermögens*

*Aufwand = Senkung des Reinvermögens*

+ Verbindlichkeiten

= **Gesamtvermögen**

<b>Bilanz Grobgliederung:</b>	
<b>Aktiva</b>	<b>Passiva</b>
A Anlagevermögen (immaterielle, materielle, Finanzanl.)	A Eigenkapital (Grundkapital, Jahresüberschuß)
B Umlaufverm. (Vorräte, Ford., Zahlungsmittel)	B Rückstellungen (für drohende Verluste, ungewisse Verb.)
C Rgsabgrenzungsposten (Aufwand vor Abschlußstichtag)	C Verbindlichkeiten (Verb.LL, Kredite)
	D Rgsabgrenzungsposten (Ertrag vor Abschlußstichtag)