member

AUSBILDUNG KAUFMANN/-FRAU FÜR MARKETINGKOMMUNIKATION

Finance & Controlling

Kosten- und Leistungsrechnung, Kalkulation, Deckungsbeitrag, Buchführung, Steuern, Kennzahlen und Finanzierung.

28 Themen | 14 Rechenthemen | Prüfungsbereich 2

FiCo

Ausbildungsinhalte

Pascal Wartner
marketingmember.me
Stand September 2026

Bevor du loslegst

Dieses PDF sammelt alle 28 Beiträge aus dem Fach Finance & Controlling (FiCo) an einem Ort. Die Inhalte sind dieselben wie auf der Website, nur zum Ausdrucken, Markieren und offline Lernen aufbereitet.

So nutzt du das PDF

- Das Inhaltsverzeichnis und die Lesezeichen links im PDF-Reader springen direkt zum Thema.
- Themen mit dem Hinweis **Rechnen** enthalten Rechenwege, die in der Prüfung vorkommen. Rechne die Beispiele einmal selbst nach, bevor du die Lösung liest.
- Jedes Thema endet mit häufigen Fragen. Decke die Antworten ab und beantworte sie zuerst selbst. Sich selbst abzufragen bringt beim Lernen nachweislich mehr als erneutes Lesen (Dunlosky u. a., 2013).
- Verweise auf Themen aus anderen Fächern führen auf die Website.

Woher die Inhalte kommen

Ich habe die Ausbildung selbst gemacht, auf zwei Jahre verkürzt und im August 2026 abgeschlossen. Grundlage ist die Prüfungszusammenfassung eines Klassenkameraden, die ich mit seiner Erlaubnis als Gerüst nutzen durfte. Jeder Beitrag ist neu geschrieben, mit eigenen Beispielen versehen und gegen aktuelle Quellen geprüft. Wo die Vorlage veraltet oder falsch war, steht im Beitrag eine Richtigstellung.

Kostenlos und zum Weitergeben

Das PDF ist kostenlos. Du darfst es unverändert an Mitschüler, Kollegen oder Ausbilder weitergeben. Die aktuelle Fassung findest du immer unter marketingmember.me/lernen/ausbildung-marketingkommunikation/.

> Die Beiträge zu Recht und Sozialversicherung erklären die Grundlagen für die Prüfung. Sie ersetzen keine Rechtsberatung. Gesetze, Fristen und Beitragssätze ändern sich, deshalb steht bei jedem Thema die Quelle.

Inhalt

01	Grundkosten, Anderskosten, Zusatzkosten einfach erklärt		5
02	Fixe und variable Kosten: Unterschied mit Beispiel		7
03	Kalkulatorische Abschreibung berechnen: Formel und Beispiel		9
04	Kalkulatorische Zinsen, Wagnisse und Unternehmerlohn		11
05	Abgrenzungsrechnung: Neutrales Ergebnis und Betriebsergebnis		13
06	Kostenstellenrechnung und BAB: Gemeinkosten verteilen	RECHNEN	15
07	Gemeinkostenzuschlagssatz berechnen: Einzel- und Gemeinkosten	RECHNEN	17
08	Angebotspreis kalkulieren: Das Kalkulationsschema Schritt für Schritt	RECHNEN	19
09	Skonto und Rabatt im Hundert rechnen: Die Prüfungsfalle	RECHNEN	22
10	Agenturstundensatz berechnen: Intern und extern	RECHNEN	24
11	Deckungsbeitrag berechnen: Voll- und Teilkostenrechnung	RECHNEN	26
12	Break-even-Point berechnen: Ab wann sich ein Auftrag lohnt	RECHNEN	28
13	Externes und internes Rechnungswesen: Der Unterschied		30
14	GoB und Aufbewahrungsfristen: Was 2026 gilt		32
15	Bewertungsprinzipien im HGB: Vorsicht, Niederstwert, Imparität		34
16	Inventur, Inventar und Bilanz: Drei Begriffe, drei Aufgaben		36
17	Umsatzsteuer und Vorsteuer: Zahllast und Brutto-Netto-Rechnung	RECHNEN	38
18	Skonto und Rabatt mit Steuerkorrektur berechnen		40
19	Lineare Abschreibung berechnen: Auch anteilig im ersten Jahr	RECHNEN	42
20	Gehaltsabrechnung 2026: Vom Brutto zum Netto rechnen	RECHNEN	44
21	Künstlersozialabgabe 2026: Honorare für Freie richtig abrechnen		47
22	Rentabilität berechnen: Eigenkapital, Gesamtkapital, Umsatz	RECHNEN	49
23	Eigenkapitalquote, Verschuldungsgrad und Liquiditätsgrade	RECHNEN	51
24	Investition und Finanzierung: Arten und Unterschiede		53
25	Kreditsicherung: Bürgschaft, Sicherungsübereignung und Co.		55
26	Kredit oder Leasing? Kostenvergleich mit Beispiel	RECHNEN	57

27 Lohnt sich Skonto? Den Zins des Lieferantenkredits berechnen RECHNEN 59

28 Agenturvergütung: Service Fee, Pauschale, Erfolgshonorar, AE-Provision 61

Grundkosten, Anderskosten, Zusatzkosten einfach erklärt

Nicht jeder Aufwand ist Kosten, und nicht alle Kosten stehen in der Buchhaltung. Drei Kostenarten, eine Frage: Woher kommt die Zahl?

In der Prüfung steht eine Liste mit Posten, und du sollst sagen, was Grundkosten, Anderskosten oder Zusatzkosten sind. Das klappt sicher, sobald du eine Frage stellst: Steht der Betrag genauso in der Finanzbuchhaltung, anders oder gar nicht?

Aufwand und Kosten sind zwei Blickwinkel

Die Finanzbuchhaltung erfasst **Aufwand**: alles, was das Unternehmen in einem Zeitraum verbraucht, nach den Regeln von HGB und Steuerrecht. Die Kosten- und Leistungsrechnung (KLR) erfasst **Kosten**: den Verbrauch, der für die eigentliche Arbeit nötig war, bewertet so, wie er wirtschaftlich wirklich ist. Meistens sind beide Zahlen gleich. Genau da, wo sie es nicht sind, entstehen die drei Kostenarten.

Die drei Kostenarten

KOSTENART	IN DER FINANZBUCHHALTUNG	BEISPIELE
Grundkosten	Gleicher Betrag wie der Aufwand	Gehälter, Miete, Software-Abos, Druckkosten
Anderskosten	Auch Aufwand, aber in anderer Höhe	Kalkulatorische Abschreibung, kalkulatorische Zinsen auf Fremdkapital, kalkulatorische Wagnisse
Zusatzkosten	Gar kein Aufwand	Kalkulatorischer Unternehmerlohn, kalkulatorische Miete für eigene Räume, Zinsen auf Eigenkapital

Grundkosten heißen auch **aufwandsgleiche Kosten**. Anderskosten und Zusatzkosten fasst man als **kalkulatorische Kosten** zusammen.

Beispiel aus einer Agentur

- Das Gehalt einer Grafikerin von 4.200,00 € steht in der Buchhaltung und in der KLR mit demselben Betrag. Das sind **Grundkosten**.
- Der Firmenwagen wird in der Bilanz mit 6.000,00 € im Jahr abgeschrieben. Weil die Agentur ihn schneller ersetzen will und der Neuwagen teurer wird, rechnet die KLR mit 6.500,00 €. Die 6.500,00 € sind **Anderskosten**.
- Die Inhaberin eines Einzelunternehmens zahlt sich kein Gehalt, in der Buchhaltung taucht ihre Arbeit also nicht auf. Die KLR setzt dafür 5.500,00 € im Monat an. Das sind **Zusatzkosten**.

SO ENTSCHEIDEST DU IN DER PRÜFUNG

- Steht der Posten mit gleichem Betrag in der Buchhaltung? Dann Grundkosten.
- Steht er dort, aber mit anderem Betrag? Dann Anderskosten.
- Steht er dort gar nicht? Dann Zusatzkosten.
- Hat der Posten nichts mit dem Betriebszweck zu tun, etwa eine Spende? Dann ist er neutraler Aufwand und überhaupt keine Kosten.

Warum der Aufwand betrieben wird

Wer Angebote nur mit den Zahlen aus der Buchhaltung kalkuliert, rechnet sich oft zu günstig. Unternehmerlohn oder die echte Wiederbeschaffung eines Geräts fehlen dort. Die kalkulatorischen Kosten sorgen dafür, dass der Preis am Ende alle Kosten deckt.

Häufige Fragen

Sind kalkulatorische Kosten erfundene Kosten?

Nein. Sie bilden einen echten wirtschaftlichen Verbrauch ab, der in der Buchhaltung fehlt oder dort nach Steuerregeln anders bewertet wird.

Was ist der Unterschied zwischen Zusatzkosten und neutralem Aufwand?

Zusatzkosten sind Kosten ohne Aufwand in der Buchhaltung. Neutraler Aufwand ist Aufwand ohne Kosten, etwa eine Spende oder eine Steuernachzahlung für ein früheres Jahr.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/grundkosten-anderskosten-zusatzkosten/

Fixe und variable Kosten: Unterschied mit Beispiel

Manche Kosten laufen immer, andere nur, wenn gearbeitet wird. Wer das trennt, versteht, warum volle Auftragsbücher jede Stunde billiger machen.

Fixe und variable Kosten kommen in fast jeder FiCo-Aufgabe vor, vom Deckungsbeitrag bis zum Break-even-Point. Der Unterschied ist schnell erklärt. Wichtig ist, was daraus folgt.

Die beiden Kostenarten

- **Fixe Kosten** fallen unabhängig davon an, wie viel das Unternehmen arbeitet oder verkauft: Miete, Versicherungen, Gehälter der Festangestellten, Leasingraten.
- **Variable Kosten** steigen mit der Menge oder Auslastung: Honorare für Freelancer pro Stunde, Druckkosten pro Stück, Versand pro Paket.

> **Gesamtkosten = fixe Kosten + variable Kosten je Einheit × Menge**

Beispiel: Kosten pro Stunde in einer Agentur

Eine kleine Agentur hat im Monat 12.000 € fixe Kosten. Für jede Projektstunde bucht sie einen Freelancer für 35 € dazu.

AUSLASTUNG	FIXE KOSTEN	VARIABLE KOSTEN	GESAMTKOSTEN	KOSTEN PRO STUNDE
200 Stunden	12.000 €	7.000 €	19.000 €	95,00 €
300 Stunden	12.000 €	10.500 €	22.500 €	75,00 €
400 Stunden	12.000 €	14.000 €	26.000 €	65,00 €

Die Gesamtkosten steigen, die Kosten pro Stunde sinken. Die fixen Kosten verteilen sich auf mehr Stunden. Das heißt **Fixkostendegression**, und sie ist der Grund, warum Auslastung in Agenturen so wichtig ist.

Sprungfixe Kosten

Manche Kosten bleiben eine Weile gleich und springen dann. Schafft das Team die Aufträge nicht mehr und die Agentur stellt jemanden ein, steigen die fixen Kosten auf einen Schlag. Das nennt man **sprungfixe Kosten**.

TYPISCHE PRÜFUNGSFALLEN

- Gehälter von Festangestellten sind fix, auch wenn sie „pro Monat“ gezahlt werden.
- Die variablen Kosten pro Einheit bleiben gleich, nur die gesamten variablen Kosten steigen.
- Die fixen Kosten pro Einheit sinken mit steigender Menge, die gesamten fixen Kosten bleiben gleich.

Häufige Fragen

Sind Gehälter fixe oder variable Kosten?

Gehälter von Festangestellten sind fix. Stundenlöhne, die nur für geleistete Projektstunden gezahlt werden, sind variabel.

Was bedeutet Fixkostendegression?

Die fixen Kosten verteilen sich bei höherer Menge auf mehr Einheiten. Die Kosten pro Stück oder Stunde sinken dadurch.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/fixe-und-variable-kosten/

Kalkulatorische Abschreibung berechnen: Formel und Beispiel

Die Bilanz schreibt nach Steuertabelle ab, die Kostenrechnung nach der Wirklichkeit. So rechnest du die kalkulatorische Abschreibung.

Eine Agentur kauft einen Firmenwagen. Die Buchhaltung schreibt ihn nach der AfA-Tabelle ab. Für die Preise, die die Agentur ihren Kunden macht, reicht das nicht: Der Wagen wird früher ersetzt, und der nächste kostet mehr. Genau dafür gibt es die kalkulatorische Abschreibung.

Bilanzielle und kalkulatorische Abschreibung

	BILANZIELLE ABSCHREIBUNG	KALKULATORISCHE ABSCHREIBUNG
Zweck	Steuer und Jahresabschluss	Preise kalkulieren, Substanz erhalten
Grundlage	Anschaffungskosten	Wiederbeschaffungswert
Dauer	Nutzungsdauer laut AfA-Tabelle	Geplante, tatsächliche Nutzungsdauer
Wo sie steht	Finanzbuchhaltung	Kosten- und Leistungsrechnung

> **Kalkulatorische Abschreibung pro Jahr = (Wiederbeschaffungswert − Restwert) ÷ tatsächliche Nutzungsdauer**

Gibt die Aufgabe keinen Restwert an, rechnest du einfach Wiederbeschaffungswert ÷ Nutzungsdauer.

Beispiel: Firmenwagen

- Anschaffungskosten: 36.000 €, Nutzungsdauer laut AfA-Tabelle: 6 Jahre
- Geplante Nutzung: 5 Jahre, danach geschätzter Restwert: 7.500 €
- Geschätzter Wiederbeschaffungswert: 40.000 €

> **Bilanziell: 36.000 € ÷ 6 Jahre = 6.000 € pro Jahr**

> **Kalkulatorisch: (40.000 € − 7.500 €) ÷ 5 Jahre = 6.500 € pro Jahr**

In die Preise fließen 6.500 € pro Jahr ein. Weil der Betrag auch in der Buchhaltung steht, nur in anderer Höhe, sind das **Anderskosten**.

Zweites Beispiel ohne Restwert

Die Agentur kauft einen 3D-Drucker. Sie will ihn 5 Jahre nutzen und rechnet dann mit 4.500 € für ein neues Gerät. Kalkulatorische Abschreibung: 4.500 € ÷ 5 = 900 € pro Jahr. Die Anschaffungskosten spielen dafür keine Rolle.

TYPISCHE PRÜFUNGSFALLEN

- Rechne mit dem Wiederbeschaffungswert, nicht mit den Anschaffungskosten.
- Nimm die geplante Nutzungsdauer, nicht die aus der AfA-Tabelle.
- Zieh einen angegebenen Restwert vorher ab.

Häufige Fragen

Warum rechnet man mit dem Wiederbeschaffungswert?

Die Preise sollen so viel Geld einbringen, dass das Unternehmen das Gerät am Ende ersetzen kann. Wird es teurer, reichen die Anschaffungskosten dafür nicht.

Ist die kalkulatorische Abschreibung steuerlich absetzbar?

Nein. Steuerlich zählt nur die bilanzielle Abschreibung. Die kalkulatorische dient ausschließlich der internen Kalkulation.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/kalkulatorische-abschreibung/

Kalkulatorische Zinsen, Wagnisse und Unternehmerlohn

Kosten, die in keiner Buchhaltung so stehen, aber in jeden Preis gehören. Drei kalkulatorische Kosten mit Formel und Beispiel.

Die kalkulatorische Abschreibung kennst du vielleicht schon. Drei weitere kalkulatorische Kosten kommen in Prüfungen regelmäßig vor. Sie alle beantworten dieselbe Frage: Was kostet uns die Arbeit wirklich, auch wenn die Buchhaltung es anders zeigt?

Kalkulatorische Zinsen

Das Unternehmen braucht Kapital, um arbeiten zu können: Rechner, Einrichtung, Geld für offene Kundenrechnungen. Die Buchhaltung zeigt nur die Zinsen für Kredite. Das eigene Geld könnte aber auch anderswo Zinsen bringen. Die KLR verzinst deshalb das gesamte betriebsnotwendige Kapital.

> **Kalkulatorische Zinsen = betriebsnotwendiges Kapital × kalkulatorischer Zinssatz**

Beispiel: Das betriebsnotwendige Kapital einer Agentur beträgt 400.000 €, der kalkulatorische Zinssatz 6 %. 400.000 € × 0,06 = **24.000 €** kalkulatorische Zinsen im Jahr.

Kalkulatorische Wagnisse

Jedes Unternehmen hat Risiken aus dem laufenden Geschäft: Kunden zahlen nicht, Geräte werden gestohlen, Garantiefälle kosten Geld. Die tatsächlichen Schäden schwanken stark von Jahr zu Jahr. Die KLR rechnet deshalb mit einem Durchschnitt aus den Vorjahren.

Beispiel: In den letzten fünf Jahren sind im Schnitt 1,2 % der Forderungen ausgefallen. Für das nächste Jahr plant die Agentur 850.000 € Umsatz auf Rechnung. 850.000 € × 1,2 % = **10.200 €** kalkulatorisches Wagnis.

Allgemeine Risiken wie Konjunktur oder Politik gehören nicht dazu. Die trägt der Unternehmer mit seinem Gewinn.

Kalkulatorischer Unternehmerlohn

In Einzelunternehmen und Personengesellschaften bekommt der Inhaber kein Gehalt. Er lebt vom Gewinn, und seine Arbeit fehlt deshalb in der Buchhaltung. Die KLR setzt dafür das Gehalt an, das eine angestellte Person für dieselbe Arbeit bekäme.

Beispiel: Eine vergleichbare Agenturleitung verdient 6.500 € im Monat. Kalkulatorischer Unternehmerlohn: 6.500 € × 12 = **78.000 €** im Jahr.

In einer GmbH gibt es keinen kalkulatorischen Unternehmerlohn. Der Geschäftsführer ist dort angestellt und bekommt ein Gehalt, das bereits in der Buchhaltung steht.

Einordnung

KALKULATORISCHE KOSTEN	KOSTENART
Zinsen auf Fremdkapital (statt der gezahlten Zinsen)	Anderskosten
Zinsen auf Eigenkapital	Zusatzkosten
Wagnisse (statt der tatsächlichen Schäden)	Anderskosten
Unternehmerlohn	Zusatzkosten
Miete für eigene Räume	Zusatzkosten

Häufige Fragen

Was ist betriebsnotwendiges Kapital?

Das Kapital, das im Vermögen steckt, das für die eigentliche Arbeit gebraucht wird. Vermögen, das nichts mit dem Betriebszweck zu tun hat, etwa vermietete Räume, gehört nicht dazu.

Warum gibt es in der GmbH keinen kalkulatorischen Unternehmerlohn?

Weil der Geschäftsführer dort angestellt ist. Sein Gehalt steht schon als Aufwand in der Buchhaltung.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/kalkulatorische-zinsen-wagnisse-unternehmerlohn/

Abgrenzungsrechnung: Neutrales Ergebnis und Betriebsergebnis

Die Buchhaltung zeigt den Gewinn des ganzen Unternehmens. Die Abgrenzungsrechnung trennt, was aus der eigentlichen Arbeit kommt und was nicht.

Eine Agentur macht laut Buchhaltung 80.000 Euro Gewinn. Ob das Agenturgeschäft selbst so gut läuft, sagt die Zahl nicht: Vielleicht stecken Mieteinnahmen oder Zinsen darin. Die Abgrenzungsrechnung trennt das sauber.

Zwei Rechnungskreise

- **Rechnungskreis I** ist die Finanzbuchhaltung. Aufwendungen minus Erträge ergeben das **Gesamtergebnis**.
- **Rechnungskreis II** teilt dieses Ergebnis auf: in das **neutrale Ergebnis** und das **Betriebsergebnis** (Leistungen minus Kosten).

> **Gesamtergebnis = neutrales Ergebnis + Betriebsergebnis**

Was neutral ist

Neutrale Aufwendungen und Erträge haben nichts mit dem eigentlichen Betriebszweck zu tun oder gehören nicht in diesen Zeitraum. Man unterscheidet drei Gruppen:

ART	BEDEUTUNG	BEISPIELE
Betriebsfremd	Hat nichts mit dem Betriebszweck zu tun	Spenden, Mieterträge aus vermieteten Räumen, Zinserträge, Kursgewinne
Periodenfremd	Betrifft ein anderes Geschäftsjahr	Steuernachzahlung oder Erstattung für das Vorjahr
Außerordentlich	Hängt mit dem Betrieb zusammen, ist aber ungewöhnlich	Brandschaden, Diebstahl, Verlust aus dem Verkauf von Anlagen

Beispiel

POSTEN	FINANZBUCHHALTUNG	NEUTRAL	BETRIEB (KLR)
Umsatzerlöse	880.000 €		880.000 € Leistung
Mieterträge (Untervermietung)	12.000 €	+ 12.000 €	
Zinserträge	8.000 €	+ 8.000 €	
Betriebliche Aufwendungen	− 812.000 €		− 812.000 € Kosten
Spende	− 5.000 €	− 5.000 €	
Steuernachzahlung Vorjahr	− 3.000 €	− 3.000 €	
Ergebnis	**80.000 €** Gesamtergebnis	**12.000 €** neutral	**68.000 €** Betriebsergebnis

Das Agenturgeschäft bringt also 68.000 €. Die restlichen 12.000 € kommen aus Geschäften neben der eigentlichen Arbeit.

In der Prüfung kommen oft noch kostenrechnerische Korrekturen dazu, etwa kalkulatorische Abschreibungen statt der bilanziellen. Die verschieben Beträge zusätzlich zwischen beiden Spalten. Das Prinzip bleibt gleich.

Häufige Fragen

Wofür braucht man das Betriebsergebnis?

Es zeigt, ob das Kerngeschäft wirtschaftlich arbeitet. Auf dieser Grundlage werden Preise kalkuliert und Entscheidungen getroffen.

Ist eine Spende neutraler Aufwand?

Ja. Sie hat nichts mit dem Betriebszweck zu tun und ist betriebsfremder Aufwand.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/abgrenzungsrechnung/

Kostenstellenrechnung und BAB: Gemeinkosten verteilen

Miete, Software und Büroorganisation lassen sich keinem Kunden direkt zuordnen. Der Betriebsabrechnungsbogen verteilt sie dorthin, wo sie entstehen.

Die Kostenartenrechnung sagt, welche Kosten entstanden sind. Die Kostenstellenrechnung sagt, wo. Das ist die Voraussetzung, um später den Gemeinkostenzuschlag oder den Stundensatz einer Abteilung zu berechnen.

Kostenstellen und Gemeinkosten

Eine **Kostenstelle** ist ein Bereich, in dem Kosten entstehen: eine Abteilung, ein Team, manchmal ein einzelner Arbeitsplatz. In einer Agentur zum Beispiel Beratung, Kreation, Produktion und Verwaltung.

Verteilt werden die **Gemeinkosten**, also Kosten, die für mehrere Kostenstellen gemeinsam anfallen. Das geht auf zwei Wegen: direkt über Belege, wenn klar ist, wohin ein Betrag gehört, oder indirekt über einen **Verteilungsschlüssel** wie Quadratmeter, Arbeitsplätze oder Stunden.

Der Betriebsabrechnungsbogen

Der BAB ist eine Tabelle: Kostenarten in den Zeilen, Kostenstellen in den Spalten. Am Ende steht für jede Kostenstelle eine Summe.

Beispiel: Die Raumkosten von 6.000 € werden nach Quadratmetern verteilt (40 / 80 / 60 / 20 m², zusammen 200 m²). Die Software-Lizenzen von 4.800 € nach Arbeitsplätzen (2 / 5 / 3 / 2, zusammen 12). Das Office-Management von 9.000 € gehört laut Beleg komplett zur Verwaltung.

GEMEINKOSTEN	GESAMT	SCHLÜSSEL	BERATUNG	KREATION	PRODUKTION	VERWALTUNG
Raumkosten	6.000 €	m²	1.200 €	2.400 €	1.800 €	600 €
Software-Lizenzen	4.800 €	Arbeitsplätze	800 €	2.000 €	1.200 €	800 €
Office-Management	9.000 €	Beleg	0 €	0 €	0 €	9.000 €
Summe	**19.800 €**		**2.000 €**	**4.400 €**	**3.000 €**	**10.400 €**

Anteil Kreation an der Miete: 6.000 € × 80 ÷ 200 = 2.400 €

SO PRÜFST DU DEINEN BAB

- Die Summe aller Kostenstellen muss der Summe aller Gemeinkosten entsprechen.
- Jede Zeile muss sich zur Gesamtspalte addieren.
- Rechne erst den Wert pro Schlüsseleinheit aus, zum Beispiel Miete pro Quadratmeter, dann multiplizierst du nur noch.

Häufige Fragen

Was ist ein Verteilungsschlüssel?

Eine Größe, nach der Gemeinkosten verursachungsgerecht aufgeteilt werden, zum Beispiel Quadratmeter für Miete oder Anzahl der Rechner für IT-Kosten.

Wozu braucht man die Summen der Kostenstellen?

Daraus werden Zuschlagssätze und Stundensätze berechnet, mit denen die Agentur ihre Angebote kalkuliert.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/kostenstellenrechnung-bab/

Gemeinkostenzuschlagssatz berechnen: Einzel- und Gemeinkosten

Ein Projekt verursacht Kosten, die man direkt sieht, und Kosten, die im Hintergrund mitlaufen. Der Zuschlagssatz verbindet beide in einer Zahl.

Beim Angebot für ein Projekt kennt die Agentur einen Teil der Kosten genau: den Fotografen, die Druckerei, die Stunden des Teams. Miete, Software und Buchhaltung laufen aber auch mit. Mit dem Gemeinkostenzuschlag landen sie im Preis.

Einzelkosten und Gemeinkosten

	EINZELKOSTEN	GEMEINKOSTEN
Zuordnung	Direkt einem Auftrag zurechenbar	Fallen für mehrere oder alle Aufträge gemeinsam an
Beispiele	Fremdleistungen, Projektstunden laut Stundenzettel, Druck	Miete, Strom, Software, Verwaltung, Akquise
Wie sie in den Preis kommen	Direkt	Über einen Zuschlag

Die Formel

> **Gemeinkostenzuschlagssatz = Gemeinkosten ÷ Einzelkosten × 100**

Die Werte stammen aus dem Betriebsabrechnungsbogen oder aus den Zahlen des Vorjahres.

Beispiel: Im letzten Jahr hatte die Agentur 250.000 € Einzelkosten und 137.500 € Gemeinkosten.

> **137.500 € ÷ 250.000 € × 100 = 55 %**

Auf jeden Euro Einzelkosten kommen also 0,55 € Gemeinkosten dazu.

Den Zuschlag anwenden

Ein neues Projekt hat 8.000 € Einzelkosten. Der Gemeinkostenzuschlag beträgt 8.000 € × 55 % = 4.400 €. Zusammen ergibt das 12.400 € **Selbstkosten**. Darauf kommt dann der Gewinn, wie im Kalkulationsschema.

TYPISCHE PRÜFUNGSFALLEN

- Der Zuschlag wird immer auf die Einzelkosten gerechnet, nicht auf die Gesamtkosten.
- Achte darauf, ob die Aufgabe den Zuschlag nur auf die Personalkosten oder auf alle Einzelkosten bezieht.
- Das Ergebnis ist ein Prozentsatz, keine Summe.

Häufige Fragen

Warum rechnet man Gemeinkosten mit einem Zuschlag?

Weil sie sich keinem Auftrag direkt zuordnen lassen. Der Zuschlag verteilt sie im Verhältnis zu den Einzelkosten, also ungefähr nach dem Aufwand des Auftrags.

Kann ein Zuschlagssatz über 100 Prozent liegen?

Ja. Dann sind die Gemeinkosten höher als die Einzelkosten, was in Unternehmen mit viel Verwaltung oder teurer Technik vorkommt.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/gemeinkostenzuschlagssatz/

Angebotspreis kalkulieren: Das Kalkulationsschema Schritt für Schritt

Von den Fremdkosten bis zum Preis im Angebot: Das Kalkulationsschema Zeile für Zeile, mit einem durchgerechneten Agenturprojekt.

Das Kalkulationsschema ist die wichtigste Rechnung im Fach FiCo, und sie ist in der Agentur Alltag: Ein Kunde fragt ein Projekt an, und du brauchst einen Preis, der alle Kosten deckt und etwas übrig lässt.

Das Schema

SCHRITT	RECHNUNG
Fremdkosten + direkte Personalkosten	= Einzelkosten
+ Gemeinkostenzuschlag	in Prozent der Einzelkosten
= Selbstkosten	
+ Gewinnzuschlag	in Prozent der Selbstkosten
= Barverkaufspreis	Das bekommt die Agentur, wenn der Kunde Skonto zieht
+ Kundenskonto	im Hundert gerechnet
= Zielverkaufspreis	
+ Kundenrabatt	im Hundert gerechnet
= Angebotspreis (netto)	Darauf kommt noch die Umsatzsteuer

Beispiel: Kampagnenprojekt

Für einen Kunden fallen 12.000 € Fremdkosten an, für Fotograf und Druck. Das Team plant 120 Stunden zu je 85 €. Die Agentur rechnet mit 40 % Gemeinkostenzuschlag und 15 % Gewinn. Der Kunde bekommt 2 % Skonto und 5 % Rabatt.

POSITION	RECHNUNG	BETRAG
Fremdkosten		12.000,00 €
+ direkte Personalkosten	120 × 85 €	10.200,00 €
= Einzelkosten		22.200,00 €
+ Gemeinkosten 40 %	22.200,00 € × 0,40	8.880,00 €
= Selbstkosten		31.080,00 €
+ Gewinn 15 %	31.080,00 € × 0,15	4.662,00 €
= Barverkaufspreis		35.742,00 €
+ Skonto 2 %	35.742,00 € ÷ 98 × 2	729,43 €
= Zielverkaufspreis		36.471,43 €
+ Rabatt 5 %	36.471,43 € ÷ 95 × 5	1.919,55 €
= Angebotspreis netto		**38.390,98 €**

Probe: Zieht der Kunde 5 % Rabatt vom Angebotspreis ab, bleiben 36.471,43 €. Zieht er davon 2 % Skonto ab, bleiben genau 35.742,00 €. Die Agentur bekommt also ihren Barverkaufspreis.

Warum Skonto und Rabatt anders gerechnet werden

Gemeinkosten und Gewinn rechnest du „vom Hundert“ auf den Wert davor. Skonto und Rabatt zieht der Kunde aber später vom höheren Preis ab. Deshalb rechnest du sie „im Hundert“: geteilt durch 98 und mal 2 statt einfach mal 2 %. Warum das so ist, erkläre ich im Beitrag zu Skonto und Rabatt im Hundert.

TYPISCHE PRÜFUNGSFALLEN

- Der Gewinnzuschlag bezieht sich auf die Selbstkosten, nicht auf die Einzelkosten.
- Skonto und Rabatt nie einfach mit dem Prozentsatz multiplizieren.
- Rechne jeden Zwischenschritt mit zwei Nachkommastellen und runde erst dort.
- Der Angebotspreis ist netto. Die Umsatzsteuer kommt erst auf der Rechnung dazu.

Häufige Fragen

Was ist der Unterschied zwischen Barverkaufspreis und Zielverkaufspreis?

Der Barverkaufspreis ist der Betrag, den die Agentur bekommt, wenn der Kunde innerhalb der Skontofrist zahlt. Der Zielverkaufspreis ist der Preis vor Skonto, also bei Zahlung zum Ziel.

In welcher Reihenfolge kommen Skonto und Rabatt?

Im Schema von unten nach oben gedacht: Der Kunde zieht zuerst den Rabatt vom Angebotspreis ab und dann Skonto vom Zielverkaufspreis. Beim Kalkulieren gehst du den Weg rückwärts.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/angebotspreis-kalkulieren/

Skonto und Rabatt im Hundert rechnen: Die Prüfungsfalle

Warum 2 % Skonto nicht einfach 2 % mehr bedeuten und man stattdessen durch 98 teilt. Vom Hundert, im Hundert und auf Hundert an einem Beispiel.

In der Kalkulation willst du einen Preis finden, von dem der Kunde Skonto abziehen darf und bei dem trotzdem dein Wunschbetrag übrig bleibt. Der naheliegende Weg ist, einfach 2 % draufzurechnen. Das geht schief, und es kostet in der Prüfung Punkte.

Das Problem an einem Beispiel

Die Agentur will nach Skonto 10.000 € bekommen. Der Kunde darf 2 % Skonto ziehen.

	FALSCH: 2 % DRAUFRECHNEN	RICHTIG: IM HUNDERT RECHNEN
Rechnung	10.000 € × 1,02	10.000 € ÷ 98 × 100
Preis auf der Rechnung	10.200,00 €	10.204,08 €
Kunde zieht 2 % ab	− 204,00 €	− 204,08 €
Bei der Agentur kommt an	9.996,00 €	10.000,00 €

Mit dem falschen Weg fehlen 4,00 €. Bei großen Aufträgen werden daraus schnell dreistellige Beträge.

Warum das so ist

Der Kunde rechnet die 2 % vom Rechnungsbetrag, also vom höheren Preis. Der Rechnungsbetrag ist für ihn 100 %. Dein Wunschbetrag ist das, was nach Abzug übrig bleibt: 98 %. Du kennst also 98 % und suchst 100 %.

Zielverkaufspreis = Barverkaufspreis ÷ (100 − Skontosatz) × 100

Skontobetrag = Barverkaufspreis ÷ (100 − Skontosatz) × Skontosatz

Für den Rabatt gilt dasselbe: Bei 5 % Rabatt teilst du durch 95.

Vom Hundert, im Hundert, auf Hundert

RECHENART	BEKANNT IST	EINSATZ IN DER KALKULATION
Vom Hundert	Der Grundwert (100 %)	Gemeinkostenzuschlag, Gewinnzuschlag
Im Hundert	Der verminderte Wert (z. B. 98 %)	Kundenskonto, Kundenrabatt
Auf Hundert	Der vermehrte Wert (z. B. 119 %)	Netto aus Brutto: Brutto ÷ 119 × 100

MERKSATZ FÜR DIE PRÜFUNG

- Alles, was der Kunde später abzieht, rechnest du im Hundert.
- Alles, was du selbst aufschlägst, rechnest du vom Hundert.
- Mach am Ende die Probe: Preis minus Abzug muss deinen Ausgangswert ergeben.

Häufige Fragen

Warum teilt man bei 3 % Skonto durch 97?

Weil der Betrag nach Skonto 97 % des Rechnungsbetrags ist. Teilt man durch 97 und multipliziert mit 3, erhält man genau den Betrag, den der Kunde später abzieht.

Gilt das auch für den Rabatt?

Ja. Rabatt wird ebenfalls vom höheren Preis abgezogen und deshalb im Hundert gerechnet, bei 10 % Rabatt also geteilt durch 90.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/skonto-rabatt-im-hundert/

Agenturstundensatz berechnen: Intern und extern

Was kostet eine Agenturstunde wirklich, und was muss der Kunde dafür zahlen? Interner und externer Stundensatz mit Beispiel.

Agenturen rechnen die meisten Leistungen über Stunden ab. Ein Stundensatz, der zu niedrig ist, fällt oft erst am Jahresende auf, wenn trotz voller Auftragsbücher kaum Gewinn bleibt. Der Weg zum richtigen Satz hat zwei Schritte.

Interner und externer Stundensatz

- Der **interne Stundensatz** zeigt, was eine Stunde die Agentur kostet: alle Kosten einer Kostenstelle geteilt durch die Stunden, die man Kunden berechnen kann.
- Der **externe Stundensatz** ist der Preis für den Kunden: interner Stundensatz plus Gewinnzuschlag.

Interner Stundensatz = Kosten der Kostenstelle ÷ fakturierbare Stunden

Externer Stundensatz = interner Stundensatz × (1 + Gewinnzuschlag)

Beispiel: Kostenstelle Kreation

Laut Betriebsabrechnungsbogen verursacht die Kreation 312.000 € im Jahr, Gehälter und Gemeinkosten zusammen. Dort arbeiten 4 Personen mit je 1.600 Arbeitsstunden im Jahr. 65 % davon lassen sich Kunden berechnen, der Rest geht für Akquise, interne Termine und Weiterbildung drauf.

Fakturierbare Stunden: 4 × 1.600 × 0,65 = 4.160 Stunden

Interner Stundensatz: 312.000 € ÷ 4.160 = 75,00 €

Externer Stundensatz bei 25 % Gewinn: 75,00 € × 1,25 = 93,75 €

Die Auslastung entscheidet

Könnte die Kreation 80 % statt 65 % ihrer Stunden abrechnen, wären es 5.120 fakturierbare Stunden. Der interne Stundensatz fiele auf 60,94 €. Bei gleichem Preis bleibt dann deutlich mehr Gewinn. Deshalb schreiben Agenturen ihre Zeit so genau auf.

TYPISCHE PRÜFUNGSFALLEN

- Teile durch die fakturierbaren Stunden, nicht durch alle Arbeitsstunden.
- Nimm die Summe der Kostenstelle aus dem BAB, nicht nur die Gehälter, wenn die Aufgabe die Gemeinkosten einbezieht.
- Der Gewinnzuschlag kommt auf den internen Satz, nicht auf die Gesamtkosten.

Häufige Fragen

Was sind fakturierbare Stunden?

Stunden, die einem Kunden in Rechnung gestellt werden können. Interne Besprechungen, Akquise oder Weiterbildung gehören nicht dazu.

Warum haben Agenturen unterschiedliche Stundensätze je Abteilung?

Weil die Kosten je Kostenstelle verschieden sind. Eine Stunde Beratung oder Programmierung verursacht andere Kosten als eine Stunde Reinzeichnung.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/agenturstundensatz-berechnen/

Deckungsbeitrag berechnen: Voll- und Teilkostenrechnung

Ein Auftrag unter Vollkosten kann trotzdem Geld bringen. Der Deckungsbeitrag zeigt, wann das stimmt und wann nicht.

Ein Kunde will einen Zusatzauftrag, aber nur zu einem Preis unter deinen Vollkosten. Ablehnen wirkt logisch. Die Deckungsbeitragsrechnung zeigt, dass das nicht immer die bessere Entscheidung ist.

Die Formeln

> **Deckungsbeitrag = Umsatzerlöse − variable Kosten**

> **Gewinn = Deckungsbeitrag − fixe Kosten**

Pro Stück heißt das: **Stückdeckungsbeitrag = Preis − variable Kosten pro Stück**. Der Deckungsbeitrag ist der Betrag, der zur Deckung der fixen Kosten beiträgt. Sind die gedeckt, ist alles darüber Gewinn.

Beispiel: Werbeartikel

Eine Agentur verkauft bedruckte Notizbücher für 9,50 € pro Stück. Einkauf und Druck kosten 6,20 € pro Stück, die fixen Kosten für das Geschäft liegen bei 12.000 € im Jahr. Verkauft werden 5.000 Stück.

POSITION	PRO STÜCK	GESAMT
Umsatzerlöse	9,50 €	47.500,00 €
− variable Kosten	6,20 €	31.000,00 €
= Deckungsbeitrag	3,30 €	16.500,00 €
− fixe Kosten		12.000,00 €
= Gewinn		**4.500,00 €**

Der Zusatzauftrag

Ein Kunde möchte zusätzlich 1.000 Stück, zahlt aber nur 7,00 €. Die Vollkosten pro Stück liegen bei 6,20 € + 12.000 € ÷ 5.000 = 8,60 €. Nach Vollkostenrechnung wäre der Auftrag ein Verlust.

Die fixen Kosten sind aber schon gedeckt und steigen durch den Auftrag nicht. Jedes Stück bringt 7,00 € − 6,20 € = 0,80 € Deckungsbeitrag. Der Auftrag erhöht den Gewinn um 800,00 €.

Voll- und Teilkostenrechnung

	VOLLKOSTENRECHNUNG	TEILKOSTENRECHNUNG
Was verteilt wird	Alle Kosten, fixe und variable	Nur die variablen Kosten
Kennzahl	Selbstkosten pro Stück	Deckungsbeitrag
Einsatz	Langfristige Preise, Kalkulation	Kurzfristige Entscheidungen, Preisuntergrenze

WANN DER ZUSATZAUFTRAG SINNVOLL IST

- Der Preis liegt über den variablen Kosten, der Deckungsbeitrag ist also positiv.
- Es ist freie Kapazität da, der Auftrag verdrängt kein besseres Geschäft.
- Der niedrige Preis spricht sich nicht herum und drückt die normalen Preise.

Häufige Fragen

Was ist die kurzfristige Preisuntergrenze?

Die variablen Kosten pro Stück. Darunter verliert das Unternehmen mit jedem zusätzlichen Stück Geld.

Kann der Deckungsbeitrag negativ sein?

Ja, wenn der Preis unter den variablen Kosten liegt. Dann vergrößert jeder weitere Verkauf den Verlust.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/deckungsbeitrag-berechnen/

Break-even-Point berechnen: Ab wann sich ein Auftrag lohnt

Die Gewinnschwelle zeigt, wie viel ein Unternehmen verkaufen muss, bevor es Geld verdient. Formel, Beispiel und die Rundungsfalle.

Der Break-even-Point, auf Deutsch Gewinnschwelle, ist die Menge, bei der Umsatz und Kosten gleich groß sind. Darunter macht das Unternehmen Verlust, darüber Gewinn. Du brauchst dafür nur den Deckungsbeitrag.

Die Formel

> **Break-even-Menge = fixe Kosten ÷ Stückdeckungsbeitrag**

Die Logik: Jedes verkaufte Stück trägt seinen Deckungsbeitrag zu den fixen Kosten bei. Die Frage ist, wie viele Stücke nötig sind, bis die fixen Kosten gedeckt sind.

Beispiel: Werbeartikel

Die Notizbücher kosten 9,50 €, die variablen Kosten liegen bei 6,20 €, die fixen Kosten bei 12.000 €. Der Stückdeckungsbeitrag beträgt 3,30 €.

> **12.000 € ÷ 3,30 € = 3.636,36 Stück**

Halbe Notizbücher gibt es nicht. Ab dem **3.637. Stück** macht die Agentur Gewinn. Der Umsatz an der Gewinnschwelle liegt bei 3.637 × 9,50 € = 34.551,50 €.

Beispiel: Agenturstunden

Eine Agentur hat 45.000 € fixe Kosten im Monat. Sie berechnet 95 € pro Stunde, jede Stunde verursacht 20 € variable Kosten, etwa für Freelancer und Lizenzen. Die Gewinnschwelle liegt bei 45.000 € ÷ (95 € − 20 €) = **600 Stunden** im Monat.

TYPISCHE PRÜFUNGSFALLEN

- Teile durch den Deckungsbeitrag pro Stück, nicht durch den Preis.
- Runde die Menge immer auf, weil erst das nächste ganze Stück die Schwelle überschreitet.
- Die allgemeine Formel lautet Gewinn = Preis × Menge − fixe Kosten − variable Kosten pro Stück × Menge. Setzt du den Gewinn auf null, kommst du auf dieselbe Menge.

Häufige Fragen

Was passiert am Break-even-Point?

Umsatz und Gesamtkosten sind genau gleich. Das Unternehmen macht weder Gewinn noch Verlust.

Wie senkt man den Break-even-Point?

Mit höheren Preisen, niedrigeren variablen Kosten oder niedrigeren fixen Kosten. Alles, was den Deckungsbeitrag erhöht oder die Fixkosten senkt, bringt die Schwelle nach unten.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/break-even-point-berechnen/

Externes und internes Rechnungswesen: Der Unterschied

Dieselben Zahlen, zwei Zielgruppen: Das externe Rechnungswesen informiert Finanzamt und Banken, das interne hilft bei Entscheidungen.

Rechnungswesen klingt nach Buchhaltung. Es umfasst aber vier Bereiche, und die lassen sich danach sortieren, für wen die Zahlen gedacht sind.

Die vier Bereiche

- **Finanzbuchhaltung:** erfasst jeden Geschäftsvorfall, der Vermögen oder Kapital verändert, und führt zum Jahresabschluss mit Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung.
- **Kosten- und Leistungsrechnung:** zeigt, welche Kosten wo und wofür entstehen, und liefert die Grundlage für Preise.
- **Statistik:** wertet Zahlen aus und vergleicht sie über Zeiträume oder mit anderen Unternehmen.
- **Planungsrechnung:** schätzt künftige Umsätze, Kosten und Zahlungen, etwa im Finanzplan oder Budget.

Extern und intern im Vergleich

	EXTERNES RECHNUNGSWESEN	INTERNES RECHNUNGSWESEN
Bereiche	Finanzbuchhaltung	Kosten- und Leistungsrechnung, Statistik, Planung
Für wen	Finanzamt, Banken, Gesellschafter, Geschäftspartner	Geschäftsführung, Abteilungsleitungen
Zweck	Dokumentation und Rechenschaft	Planung, Steuerung, Kontrolle
Regeln	Gesetzlich vorgeschrieben, vor allem HGB und Abgabenordnung	Keine gesetzlichen Vorgaben
Ergebnis	Gesamtergebnis, Jahresabschluss	Betriebsergebnis, Kalkulation, Kennzahlen

Warum die Finanzbuchhaltung die Basis ist

Die interne Rechnung baut auf den Zahlen der Finanzbuchhaltung auf. Die Kostenrechnung übernimmt die Aufwendungen, sortiert neutrale Posten aus und ergänzt kalkulatorische Kosten. Ohne saubere Buchhaltung stimmt deshalb auch keine Kalkulation.

KURZ GEMERKT

- Extern heißt: gesetzlich geregelt, für Außenstehende.
- Intern heißt: frei gestaltbar, für Entscheidungen im Unternehmen.
- Die Finanzbuchhaltung ist der einzige Bereich des externen Rechnungswesens.

Häufige Fragen

Ist die Kostenrechnung Pflicht?

Gesetzlich nein. Ohne sie kann ein Unternehmen aber kaum sinnvolle Preise kalkulieren oder erkennen, welche Aufträge sich lohnen.

Welche Gesetze regeln die Finanzbuchhaltung?

Vor allem das Handelsgesetzbuch (HGB) und die Abgabenordnung (AO), für Steuerfragen ergänzt durch die Steuergesetze.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/externes-internes-rechnungswesen/

GoB und Aufbewahrungsfristen: Was 2026 gilt

Die Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung in einer Liste, dazu die Aufbewahrungsfristen, die sich 2025 geändert haben.

Die Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung, kurz GoB, sorgen dafür, dass jemand von außen die Bücher verstehen und prüfen kann. Das Handelsgesetzbuch sagt dazu: Ein sachverständiger Dritter muss sich in angemessener Zeit einen Überblick über die Geschäftsvorfälle und die Lage des Unternehmens verschaffen können (§ 238 HGB).

Die Grundsätze

- **Vollständig:** Jeder buchungspflichtige Vorgang wird erfasst.
- **Richtig und wahr:** Gebucht wird, was tatsächlich passiert ist.
- **Zeitnah und geordnet:** Vorgänge werden zeitnah und in sinnvoller Reihenfolge gebucht.
- **Periodengerecht:** Jeder Betrag landet in dem Jahr, zu dem er wirtschaftlich gehört.
- **Nachvollziehbar:** Keine Buchung ohne Beleg.
- **Unveränderbar:** Eine Buchung darf nicht so geändert werden, dass der ursprüngliche Inhalt verschwindet. Korrekturen laufen über Gegenbuchungen.
- **Sprache und Währung:** Der Jahresabschluss wird auf Deutsch und in Euro aufgestellt.

Für die digitale Buchführung konkretisieren die GoBD der Finanzverwaltung diese Regeln, etwa zur Archivierung von Belegen in Software.

Aufbewahrungsfristen

Seit dem 1. Januar 2025 müssen Buchungsbelege nur noch acht statt zehn Jahre aufbewahrt werden. Viele ältere Lernunterlagen nennen noch zehn Jahre für alles.

UNTERLAGEN	FRIST
Bücher, Inventare, Jahresabschlüsse, Lageberichte, Eröffnungsbilanzen	10 Jahre
Buchungsbelege, zum Beispiel Rechnungen, Kontoauszüge, Quittungen	8 Jahre (seit 2025)
Empfangene und versendete Handels- und Geschäftsbriefe	6 Jahre

Die Frist beginnt mit dem Ende des Kalenderjahres, in dem die Unterlage entstanden ist. Eine Rechnung vom März 2026 darf also ab dem 1. Januar 2035 vernichtet werden.

Quelle für die verkürzte Frist: Bürokratieentlastungsgesetz IV, zusammengefasst bei Haufe. Für Banken und Versicherungen gelten Übergangsregeln.

Häufige Fragen

Wie lange muss ich Rechnungen aufbewahren?

Seit 2025 acht Jahre, gerechnet ab dem Ende des Jahres, in dem die Rechnung entstanden ist.

Was bedeutet „keine Buchung ohne Beleg“?

Jede Buchung braucht einen Nachweis, etwa eine Rechnung oder einen Kontoauszug. Fehlt er, muss ein Eigenbeleg erstellt werden.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/gob-aufbewahrungsfristen/

Bewertungsprinzipien im HGB: Vorsicht, Niederstwert, Imparität

Vermögen lieber zu niedrig, Schulden lieber zu hoch: Die Bewertungsprinzipien des HGB an zwei kurzen Beispielen.

Am Bilanzstichtag stellt sich bei vielen Posten die Frage: Mit welchem Wert steht er in der Bilanz? Das Handelsgesetzbuch gibt eine klare Richtung vor. Gläubiger sollen geschützt werden, deshalb rechnet sich das Unternehmen lieber ärmer als reicher.

Die Prinzipien

- **Vorsichtsprinzip:** Das Dach über allem. Vermögen eher niedrig, Schulden eher hoch bewerten.
- **Realisationsprinzip:** Gewinne dürfen erst ausgewiesen werden, wenn sie tatsächlich entstanden sind, etwa durch einen Verkauf.
- **Imparitätsprinzip:** Gewinne und Verluste werden ungleich behandelt. Absehbare Verluste müssen schon ausgewiesen werden, bevor sie eintreten. Nicht realisierte Gewinne dürfen nicht ausgewiesen werden.
- **Niederstwertprinzip:** Vermögen wird mit dem niedrigeren von zwei Werten bewertet, Anschaffungskosten oder Wert am Stichtag.
- **Höchstwertprinzip:** Schulden werden mit dem höheren von zwei Werten bewertet.

Beispiel Niederstwertprinzip

Eine Agentur hat Werbeartikel für 10.000 € auf Lager. Am Bilanzstichtag sind sie nur noch 8.500 € wert. In die Bilanz kommen **8.500 €**. Wären sie 11.000 € wert, bliebe es bei **10.000 €**, denn der Wertzuwachs ist noch nicht realisiert.

Beispiel Höchstwertprinzip

Die Agentur schuldet einem US-Dienstleister 5.000 US-Dollar. Bei Rechnungseingang entsprach das 4.500 €. Am Stichtag wären 4.700 € nötig. In die Bilanz kommen **4.700 €**. Wäre der Dollar gefallen und die Schuld nur noch 4.300 € wert, bliebe es bei **4.500 €**.

KURZ GEMERKT

- Aktiva: der niedrigere Wert.
- Passiva, also Schulden: der höhere Wert.
- Verluste früh zeigen, Gewinne erst, wenn sie da sind.

Im Umlaufvermögen gilt das strenge Niederstwertprinzip: Ein niedrigerer Wert muss immer angesetzt werden. Im Anlagevermögen gilt das gemilderte: Abgeschrieben werden muss nur bei voraussichtlich dauerhafter Wertminderung.

Häufige Fragen

Warum ist das HGB so vorsichtig?

Die Bilanz soll Gläubiger schützen. Wer einem Unternehmen Geld leiht, soll sich darauf verlassen können, dass das Vermögen nicht zu optimistisch dargestellt ist.

Was ist der Unterschied zwischen Imparitäts- und Realisationsprinzip?

Das Realisationsprinzip sagt, wann Gewinne gezeigt werden dürfen: erst bei Realisierung. Das Imparitätsprinzip ergänzt, dass Verluste schon vorher gezeigt werden müssen.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/bewertungsprinzipien-hgb/

Inventur, Inventar und Bilanz: Drei Begriffe, drei Aufgaben

Zählen, auflisten, zusammenfassen: So hängen Inventur, Inventar und Bilanz zusammen, mit Inventurarten und einem Beispiel.

Die drei Begriffe klingen ähnlich und werden gern verwechselt. Dabei beschreiben sie drei Schritte hintereinander: Erst wird gezählt, dann aufgelistet, dann zusammengefasst.

Die drei Schritte

BEGRIFF	WAS ES IST	MERKMAL
Inventur	Die Tätigkeit: Vermögen und Schulden zählen, messen, bewerten	Bestandsaufnahme zu einem Stichtag
Inventar	Das Ergebnis: ausführliches Verzeichnis mit Mengen und Werten	Detailliert, aber unübersichtlich
Bilanz	Kurzfassung in Kontenform: Aktiva und Passiva	Übersichtlich, gesetzlich gegliedert, wird unterschrieben

Inventurarten

- **Körperliche Inventur:** zählen, wiegen, messen, zum Beispiel Rechner oder Werbeartikel im Lager.
- **Buchinventur:** Bestände aus Unterlagen ermitteln, zum Beispiel Bankguthaben über Kontoauszüge oder Forderungen über offene Rechnungen.

Beim Termin gibt es die **Stichtagsinventur** am Bilanzstichtag, meist dem 31.12., die **ausgeweitete Stichtagsinventur** innerhalb von zehn Tagen davor oder danach, die **verlegte Inventur** bis zu drei Monate vorher oder zwei Monate nachher mit Rückrechnung auf den Stichtag und die **permanente Inventur** über eine laufend geführte Lagerdatei.

Beispiel: Eigenkapital ermitteln

POSTEN	BETRAG
Vermögen: Betriebs- und Geschäftsausstattung	45.000 €
Vermögen: Fuhrpark	28.000 €
Vermögen: Forderungen	62.000 €
Vermögen: Bankguthaben	45.000 €
Summe Vermögen	**180.000 €**
Schulden: Darlehen	40.000 €
Schulden: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	25.000 €
Summe Schulden	**65.000 €**

Eigenkapital = Vermögen − Schulden = 180.000 € − 65.000 € = 115.000 €

Aufbau der Bilanz

Links stehen die **Aktiva**: Anlagevermögen (langfristig im Unternehmen, etwa Ausstattung und Fuhrpark) und Umlaufvermögen (kurzfristig, etwa Forderungen und Bank). Rechts stehen die **Passiva**: Eigenkapital und Fremdkapital. Beide Seiten sind gleich groß, hier jeweils 180.000 €.

KURZ GEMERKT

- Aktiva zeigen, wofür das Geld verwendet wird: Mittelverwendung.
- Passiva zeigen, woher das Geld kommt: Mittelherkunft.
- Fehlt in der Aufgabe das Eigenkapital, rechne Vermögen minus Schulden.

Häufige Fragen

Warum ist die Bilanz immer ausgeglichen?

Das Eigenkapital wird als Differenz aus Vermögen und Schulden berechnet. Deshalb ergeben Eigen- und Fremdkapital zusammen genau das Vermögen.

Wer muss eine Inventur machen?

Jeder Kaufmann nach HGB, zu Beginn des Handelsgewerbes und zum Ende jedes Geschäftsjahres.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/inventur-inventar-bilanz/

Umsatzsteuer und Vorsteuer: Zahllast und Brutto-Netto-Rechnung

Wer verkauft, kassiert Umsatzsteuer, wer einkauft, zahlt Vorsteuer. Was am Ende ans Finanzamt geht, ist die Differenz.

Für Unternehmen ist die Umsatzsteuer ein durchlaufender Posten: Sie wird beim Verkauf eingenommen, beim Einkauf bezahlt, und nur der Unterschied geht ans Finanzamt. Trotzdem steckt in der Brutto-Netto-Rechnung eine klassische Falle.

Umsatzsteuer und Vorsteuer

	UMSATZSTEUER	VORSTEUER
Wann	Beim Verkauf	Beim Einkauf
Wer zahlt	Der Kunde an dich	Du an deinen Lieferanten
Aus Sicht des Finanzamts	Verbindlichkeit	Forderung

Zahllast = Umsatzsteuer − Vorsteuer

Beispiel: Eine Agentur stellt im Monat 20.000 € netto in Rechnung und kauft Leistungen für 8.000 € netto ein. Umsatzsteuer: 3.800 €. Vorsteuer: 1.520 €. Zahllast: **2.280 €**. Ist die Vorsteuer höher, erstattet das Finanzamt den Unterschied.

Der Regelsteuersatz beträgt 19 %, der ermäßigte 7 %, etwa für Bücher oder Lebensmittel.

Brutto und Netto umrechnen

Netto = Brutto ÷ 1,19

Umsatzsteuer = Brutto × 19 ÷ 119 oder Netto × 0,19

Beispiel: Eine Rechnung über 1.190 € brutto enthält 1.000 € netto und 190 € Umsatzsteuer.

DIE PRÜFUNGSFALLE

- 19 % vom Bruttobetrag sind nicht die enthaltene Umsatzsteuer. 1.190 € × 0,19 ergibt 226,10 €, richtig sind 190 €.
- Der Bruttobetrag ist 119 %. Um auf 19 % davon zu kommen, teilst du durch 119 und nimmst mal 19.
- Das ist dieselbe Logik wie beim Skonto im Hundert, hier heißt sie „auf Hundert“.

Häufige Fragen

Warum ist die Umsatzsteuer für Unternehmen kein Kostenfaktor?

Weil sie die gezahlte Vorsteuer mit der eingenommenen Umsatzsteuer verrechnen. Die Steuer trägt am Ende der Endverbraucher.

Wie komme ich vom Brutto- auf den Nettobetrag?

Bruttobetrag geteilt durch 1,19 beim Regelsatz, geteilt durch 1,07 beim ermäßigten Satz.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/umsatzsteuer-vorsteuer-zahllast/

Skonto und Rabatt mit Steuerkorrektur berechnen

Wer Skonto zieht, zahlt weniger Netto und weniger Steuer. Wie Vorsteuer und Umsatzsteuer korrigiert werden, im Einkauf und im Verkauf.

Rabatt steht schon auf der Rechnung, Skonto entsteht erst beim Bezahlen. Weil dann weniger Geld fließt, ändert sich auch die Steuer. Diese Korrektur ist ein beliebter Prüfungsteil.

Rabatt und Skonto

- **Rabatt** ist ein Preisnachlass, der sofort vom Listenpreis abgeht. Die Rechnung wird direkt mit dem geminderten Betrag erstellt.
- **Skonto** ist ein Nachlass für schnelles Zahlen. Er wird vom Rechnungsbetrag abgezogen, wenn innerhalb der Skontofrist gezahlt wird.

Der Skontobetrag vom Bruttobetrag besteht aus zwei Teilen: dem Nachlass auf den Nettobetrag und der Korrektur der Steuer.

Beispiel Einkauf: Vorsteuerkorrektur

Die Agentur kauft Büromöbel mit einem Listenpreis von 4.000 € netto, 5 % Rabatt und 2 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen.

POSITION	BETRAG
Listenpreis	4.000,00 €
− Rabatt 5 %	200,00 €
= Nettobetrag	3.800,00 €
+ Vorsteuer 19 %	722,00 €
= Rechnungsbetrag brutto	4.522,00 €
− Skonto 2 % vom Brutto	90,44 €
= Zahlung	**4.431,56 €**

Die 90,44 € Skonto teilen sich auf: 76,00 € Nachlass auf den Nettobetrag (2 % von 3.800 €) und 14,44 € **Vorsteuerkorrektur** (2 % von 722 €). Die Agentur darf nur noch die tatsächlich gezahlte Vorsteuer beim Finanzamt geltend machen.

Beispiel Verkauf: Umsatzsteuerkorrektur

Die Agentur verkauft Werbeartikel für 2.500 € netto, gewährt 8 % Rabatt und 3 % Skonto. Der Kunde zahlt innerhalb der Frist.

POSITION	BETRAG
Listenpreis	2.500,00 €
– Rabatt 8 %	200,00 €
= Nettobetrag	2.300,00 €
+ Umsatzsteuer 19 %	437,00 €
= Rechnungsbetrag brutto	2.737,00 €
– Skonto 3 % vom Brutto	82,11 €
= Zahlungseingang	**2.654,89 €**

Von den 82,11 € Skonto sind 69,00 € Nachlass und 13,11 € **Umsatzsteuerkorrektur**. Die Agentur schuldet dem Finanzamt entsprechend weniger Umsatzsteuer.

TYPISCHE PRÜFUNGSFALLEN

- Rabatt kommt vor der Steuer, Skonto wird vom Bruttobetrag der Rechnung gerechnet.
- Nettonachlass plus Steuerkorrektur muss den Skontobetrag ergeben. Das ist deine Probe.
- Im Einkauf heißt es Vorsteuerkorrektur, im Verkauf Umsatzsteuerkorrektur.

Häufige Fragen

Warum muss die Vorsteuer korrigiert werden?

Weil die Agentur durch das Skonto weniger bezahlt hat. Geltend machen darf sie nur die Steuer, die im tatsächlich gezahlten Betrag steckt.

Wird der Rabatt auch korrigiert?

Nein. Der Rabatt steht schon auf der Rechnung, die Steuer wird von vornherein aus dem geminderten Betrag berechnet.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/skonto-steuerkorrektur/

Lineare Abschreibung berechnen: Auch anteilig im ersten Jahr

Gleicher Betrag jedes Jahr, außer im ersten und letzten: So rechnest du die lineare Abschreibung monatsgenau, mit kompletter Tabelle.

Ein Firmenwagen, eine Kamera, Büromöbel: Alles, was länger als ein Jahr genutzt wird und an Wert verliert, wird über die Nutzungsdauer abgeschrieben. Die lineare Abschreibung verteilt die Anschaffungskosten gleichmäßig.

Die Formel

> **Jährliche Abschreibung = Anschaffungskosten ÷ Nutzungsdauer**

Die Nutzungsdauer steht in den AfA-Tabellen der Finanzverwaltung, für Pkw zum Beispiel sechs Jahre. In der Prüfung ist sie angegeben.

Anschaffung im Laufe des Jahres

Wird ein Gut nicht am 1. Januar gekauft, gibt es im ersten Jahr nur den Anteil für die Monate, in denen es genutzt wurde. Der Monat der Anschaffung zählt voll mit.

> **Abschreibung im ersten Jahr = jährliche Abschreibung × Nutzungsmonate ÷ 12**

Beispiel: Firmenwagen

Die Agentur kauft am 15. August einen Firmenwagen für 42.000 € netto. Nutzungsdauer: 6 Jahre. Jährliche Abschreibung: 42.000 € ÷ 6 = 7.000 €. Im ersten Jahr zählen August bis Dezember, also 5 Monate: 7.000 € × 5 ÷ 12 = 2.916,67 €.

JAHR	ABSCHREIBUNG	RESTWERT AM JAHRESENDE
1	2.916,67 €	39.083,33 €
2	7.000,00 €	32.083,33 €
3	7.000,00 €	25.083,33 €
4	7.000,00 €	18.083,33 €
5	7.000,00 €	11.083,33 €
6	7.000,00 €	4.083,33 €
7	4.083,33 €	0,00 €

Weil das erste Jahr nur anteilig zählt, läuft die Abschreibung ins siebte Jahr hinein. Dort fehlen noch die restlichen 7 Monate, der Restwert von 4.083,33 € wird abgeschrieben.

TYPISCHE PRÜFUNGSFALLEN

- Der Anschaffungsmonat zählt mit, auch wenn am 15. oder 30. gekauft wurde.
- Abgeschrieben wird der Nettobetrag, die Vorsteuer holt sich das Unternehmen zurück.
- Die Summe aller Abschreibungen muss genau die Anschaffungskosten ergeben.

Häufige Fragen

Zählt der Kaufmonat bei der Abschreibung mit?

Ja. Im Anschaffungsjahr werden die vollen Monate ab dem Kaufmonat berücksichtigt, der Kaufmonat eingeschlossen.

Was ist der Unterschied zur kalkulatorischen Abschreibung?

Die lineare Abschreibung in der Buchhaltung basiert auf den Anschaffungskosten und der Nutzungsdauer laut AfA-Tabelle. Die kalkulatorische rechnet mit Wiederbeschaffungswert und tatsächlicher Nutzungsdauer.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/lineare-abschreibung-berechnen/

Gehaltsabrechnung 2026: Vom Brutto zum Netto rechnen

Steuern, Sozialversicherung, Beitragsbemessungsgrenzen: Eine Gehaltsabrechnung mit den Werten von 2026, Schritt für Schritt.

Vom Bruttogehalt kommt ein gutes Stück nicht auf dem Konto an. Wie viel genau, hängt an Steuerklasse, Kirchenzugehörigkeit, Kindern und an Beitragssätzen, die sich fast jedes Jahr ändern. Viele Lernzettel rechnen noch mit alten Werten.

Die Beitragssätze 2026

VERSICHERUNG	GESAMT	ANTEIL ARBEITNEHMER	BEITRAGSBEMESSUNGSGRENZE PRO MONAT
Krankenversicherung	14,6 % + Zusatzbeitrag (Ø 2,9 %)	7,3 % + halber Zusatzbeitrag	5.812,50 €
Pflegeversicherung	3,6 %	1,8 %, kinderlos ab 23: 2,4 %	5.812,50 €
Rentenversicherung	18,6 %	9,3 %	8.450,00 €
Arbeitslosenversicherung	2,6 %	1,3 %	8.450,00 €

Der Zusatzbeitrag der Krankenkasse wird seit 2019 je zur Hälfte von Arbeitnehmer und Arbeitgeber gezahlt. Ältere Unterlagen lassen ihn noch den Arbeitnehmer allein tragen. In Sachsen ist der Arbeitnehmeranteil zur Pflegeversicherung etwas höher.

Das Schema

SCHRITT	
Bruttogehalt	+ ggf. Arbeitgeberzuschuss zu vermögenswirksamen Leistungen
– Lohnsteuer	laut Lohnsteuertabelle, abhängig von Steuerklasse
– Solidaritätszuschlag	fällt für die meisten Einkommen seit 2021 weg
– Kirchensteuer	9 % der Lohnsteuer, in Bayern und Baden-Württemberg 8 %
– Sozialversicherung	Arbeitnehmeranteile, höchstens bis zur Beitragsbemessungsgrenze
= Nettogehalt	
– ggf. Sparrate vermögenswirksame Leistungen	= Auszahlungsbetrag

Beispiel

Eine Mitarbeiterin in NRW verdient 4.200 € brutto, Steuerklasse I, kinderlos, 29 Jahre, Kirchenmitglied. Ihre Krankenkasse erhebt 2,9 % Zusatzbeitrag. Die Lohnsteuer liest du in der Prüfung aus einer Tabelle ab, hier nehmen wir 610 € an.

POSITION	RECHNUNG	BETRAG
Bruttogehalt		4.200,00 €
– Lohnsteuer	laut Tabelle (Beispielwert)	610,00 €
– Kirchensteuer	9 % von 610 €	54,90 €
– Krankenversicherung	4.200 € × 8,75 %	367,50 €
– Pflegeversicherung	4.200 € × 2,4 %	100,80 €
– Rentenversicherung	4.200 € × 9,3 %	390,60 €
– Arbeitslosenversicherung	4.200 € × 1,3 %	54,60 €
= Nettogehalt		**2.621,60 €**

Die Beitragsbemessungsgrenze

Über der Grenze wird kein Beitrag mehr fällig. Verdient jemand 6.500 €, zahlt er Kranken- und Pflegeversicherung nur auf 5.812,50 €. Für die Krankenversicherung sind das 5.812,50 € × 8,75 % = 508,59 €. Renten- und Arbeitslosenversicherung werden auf die vollen 6.500 € berechnet, weil die Grenze dort höher liegt.

TYPISCHE PRÜFUNGSFALLEN

- Beiträge immer vom Brutto rechnen, aber höchstens bis zur Beitragsbemessungsgrenze.
- Die Kirchensteuer ist ein Prozentsatz der Lohnsteuer, nicht des Bruttos.
- Sozialversicherungsbeiträge sind keine Steuern, auch wenn beides vom Brutto abgeht.
- Prüfe, welche Sätze die Aufgabe vorgibt. In der Prüfung zählen die angegebenen Werte.

Werte: Stand 2026, lohn-info.de. Die Lohnsteuer im Beispiel ist ein angenommener Tabellenwert.

Häufige Fragen

Wer zahlt den Zusatzbeitrag zur Krankenversicherung?

Seit 2019 Arbeitnehmer und Arbeitgeber je zur Hälfte.

Was ist die Beitragsbemessungsgrenze?

Die Einkommensgrenze, bis zu der Sozialversicherungsbeiträge berechnet werden. Auf das Einkommen darüber fallen keine Beiträge an.

Wie hoch ist die Kirchensteuer?

9 % der Lohnsteuer, in Bayern und Baden-Württemberg 8 %.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/gehaltsabrechnung-brutto-netto/

Künstlersozialabgabe 2026: Honorare für Freie richtig abrechnen

Wer Texter, Grafikerinnen oder Fotografen bucht, zahlt zusätzlich zur Rechnung eine Abgabe. Was die Künstlersozialabgabe ist und wie sie berechnet wird.

Agenturen arbeiten ständig mit Freien: Texterinnen, Illustratoren, Fotografinnen, Sprecher. Die schreiben eine Rechnung über ihr Honorar. Was viele beim ersten Mal übersehen: Auf dieses Honorar kommt für die Agentur noch die Künstlersozialabgabe.

Was die Künstlersozialabgabe ist

Selbstständige Künstler und Publizisten sind über die Künstlersozialkasse (KSK) gesetzlich versichert. Ähnlich wie ein Arbeitgeber zahlen die Unternehmen, die ihre Leistungen nutzen, einen Anteil dazu. Diesen Anteil nennt man Künstlersozialabgabe.

> **Künstlersozialabgabe = Summe der Honorare netto × 4,9 % (Satz 2026)**

Wer zahlen muss

- **Werbeagenturen und Unternehmen der Öffentlichkeitsarbeit** sind typische Abgabepflichtige und zahlen ab dem ersten Euro.
- **Andere Unternehmen**, die für ihre eigene Werbung regelmäßig Freie beauftragen, zahlen ebenfalls. Für sie gilt seit 2026 eine Bagatellgrenze von 1.000 € im Jahr.

Was zählt und was nicht

- Es zählen alle Honorare an selbstständige Künstler und Publizisten, egal ob diese selbst bei der KSK versichert sind.
- Die Umsatzsteuer auf der Rechnung zählt nicht dazu.
- Zahlungen an juristische Personen, etwa eine GmbH, sind nicht abgabepflichtig.

Beispiel

Eine Texterin stellt der Agentur 2.400 € netto plus 456 € Umsatzsteuer in Rechnung. Die Agentur zahlt der Texterin 2.856 € und muss zusätzlich 2.400 € × 4,9 % = **117,60 €** Künstlersozialabgabe einplanen.

Hat die Agentur im Jahr insgesamt 38.000 € Honorare an Freie gezahlt, beträgt die Abgabe 1.862,00 €. Die Summe meldet sie bis zum 31. März des Folgejahres an die Künstlersozialkasse.

WAS DAS FÜR DIE KALKULATION HEISST

- Die Abgabe gehört zu den Kosten des Auftrags und damit in den Angebotspreis.
- Plane sie bei jedem Freelancer-Honorar mit ein, nicht erst am Jahresende.
- Der Satz ändert sich jedes Jahr, für 2026 sind es 4,9 %.

Quellen: BMAS zum Abgabesatz 2026, pronova BKK zur Bagatellgrenze.

Häufige Fragen

Wie hoch ist die Künstlersozialabgabe 2026?

4,9 Prozent der gezahlten Honorare an selbstständige Künstler und Publizisten.

Muss ich die Abgabe auch zahlen, wenn der Freelancer nicht in der KSK ist?

Ja. Die Abgabe hängt an der Art der Leistung, nicht daran, ob die beauftragte Person selbst bei der KSK versichert ist.

Zählt die Umsatzsteuer zur Bemessungsgrundlage?

Nein. Grundlage ist das Honorar ohne die gesondert ausgewiesene Umsatzsteuer.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/kuenstlersozialabgabe-honorare/

Rentabilität berechnen: Eigenkapital, Gesamtkapital, Umsatz

Gewinn allein sagt wenig. Erst im Verhältnis zu Kapital oder Umsatz zeigt er, wie gut ein Unternehmen wirtschaftet. Drei Kennzahlen mit Beispiel.

60.000 Euro Gewinn können viel oder wenig sein. Bei einer Agentur mit 250.000 Euro Eigenkapital ist das ordentlich, bei einer mit 2 Millionen eher mager. Rentabilitätskennzahlen machen Gewinne vergleichbar.

Die drei Kennzahlen

Eigenkapitalrentabilität = Gewinn ÷ Eigenkapital × 100

Gesamtkapitalrentabilität = (Gewinn + Fremdkapitalzinsen) ÷ Gesamtkapital × 100

Umsatzrentabilität = Gewinn ÷ Umsatz × 100

Bei der Gesamtkapitalrentabilität kommen die Fremdkapitalzinsen dazu, weil das gesamte Kapital betrachtet wird. Die Zinsen sind der Ertrag, den die Kreditgeber mit ihrem Kapital erzielt haben.

Beispiel

Eine Agentur hat 60.000 € Gewinn gemacht. Sie arbeitet mit 250.000 € Eigenkapital und 150.000 € Fremdkapital, für das sie 7.500 € Zinsen gezahlt hat. Der Umsatz lag bei 1.200.000 €.

KENNZAHL	RECHNUNG	ERGEBNIS
Eigenkapitalrentabilität	60.000 € ÷ 250.000 € × 100	24 %
Gesamtkapitalrentabilität	(60.000 € + 7.500 €) ÷ 400.000 € × 100	16,88 %
Umsatzrentabilität	60.000 € ÷ 1.200.000 € × 100	5 %

Die Umsatzrentabilität von 5 % heißt: Von jedem Euro Umsatz bleiben 5 Cent Gewinn.

Der Leverage-Effekt

Die Agentur zahlt auf ihr Fremdkapital 5 % Zinsen, verdient mit dem Gesamtkapital aber 16,88 %. Solange das so ist, steigt die Eigenkapitalrentabilität, wenn sie mehr Fremdkapital einsetzt. Das nennt man Leverage-Effekt. Er kippt, sobald die Zinsen höher sind als die Gesamtkapitalrentabilität.

TYPISCHE PRÜFUNGSFALLEN

- Bei der Gesamtkapitalrentabilität die Fremdkapitalzinsen zum Gewinn addieren.
- Gesamtkapital ist Eigenkapital plus Fremdkapital, also die Bilanzsumme.
- Ergebnis immer als Prozentsatz angeben.

Häufige Fragen

Welche Rentabilität ist für Eigentümer am wichtigsten?

Die Eigenkapitalrentabilität. Sie zeigt, wie sich das eingesetzte eigene Geld verzinst hat.

Was ist eine gute Umsatzrentabilität?

Das hängt stark von der Branche ab. Ein Vergleich mit Vorjahren und ähnlichen Unternehmen sagt mehr als ein fester Richtwert.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/rentabilitaet-berechnen/

Eigenkapitalquote, Verschuldungsgrad und Liquiditätsgrade

Wie stabil ist ein Unternehmen finanziert, und kann es seine Rechnungen bezahlen? Fünf Kennzahlen aus der Bilanz mit Beispiel.

Banken schauen zuerst auf zwei Fragen: Wie viel eigenes Geld steckt im Unternehmen, und reicht das verfügbare Geld für die kurzfristigen Schulden? Beides lässt sich direkt aus der Bilanz ablesen.

Kapitalstruktur

Eigenkapitalquote = Eigenkapital ÷ Gesamtkapital × 100

Fremdkapitalquote = Fremdkapital ÷ Gesamtkapital × 100

Verschuldungsgrad = Fremdkapital ÷ Eigenkapital × 100

Eine hohe Eigenkapitalquote macht ein Unternehmen unabhängiger von Banken und widerstandsfähiger in schlechten Jahren.

Manche Lernunterlagen setzen Verschuldungsgrad und Fremdkapitalquote gleich. Üblich ist der Verschuldungsgrad als Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital. In der Prüfung gilt die Formel, die in der Aufgabe oder im Unterricht verwendet wird.

Liquidität

Liquidität 1. Grades = flüssige Mittel ÷ kurzfristige Verbindlichkeiten × 100

Liquidität 2. Grades = (flüssige Mittel + kurzfristige Forderungen) ÷ kurzfristige Verbindlichkeiten × 100

Liquidität 3. Grades = Umlaufvermögen ÷ kurzfristige Verbindlichkeiten × 100

Häufig genannte Faustregeln: Die Liquidität 2. Grades sollte mindestens bei 100 % liegen, die 3. Grades deutlich darüber, oft werden 150 bis 200 % genannt.

Beispiel

Eine Agentur hat 250.000 € Eigenkapital und 150.000 € Fremdkapital, davon 90.000 € kurzfristig. Auf dem Konto liegen 30.000 €, offen sind Kundenforderungen über 80.000 €, dazu Vorräte für 20.000 €.

KENNZAHL	RECHNUNG	ERGEBNIS
Eigenkapitalquote	250.000 € ÷ 400.000 € × 100	62,5 %
Fremdkapitalquote	150.000 € ÷ 400.000 € × 100	37,5 %
Verschuldungsgrad	150.000 € ÷ 250.000 € × 100	60 %
Liquidität 1. Grades	30.000 € ÷ 90.000 € × 100	33,33 %
Liquidität 2. Grades	110.000 € ÷ 90.000 € × 100	122,22 %
Liquidität 3. Grades	130.000 € ÷ 90.000 € × 100	144,44 %

Die Agentur könnte ihre kurzfristigen Schulden aus Bankguthaben und offenen Forderungen vollständig bezahlen. Voraussetzung ist, dass die Kunden pünktlich zahlen.

TYPISCHE PRÜFUNGSFALLEN

- Bei der Liquidität nur die kurzfristigen Verbindlichkeiten in den Nenner, keine Darlehen mit langer Laufzeit.
- Umlaufvermögen umfasst auch Vorräte, flüssige Mittel sind nur Kasse und Bank.
- Gesamtkapital ist die Bilanzsumme.

Häufige Fragen

Was ist der Unterschied zwischen den Liquiditätsgraden?

Sie ziehen unterschiedlich viel Vermögen heran: Grad 1 nur Kasse und Bank, Grad 2 zusätzlich kurzfristige Forderungen, Grad 3 das gesamte Umlaufvermögen.

Ist eine Eigenkapitalquote von 100 Prozent ideal?

Nicht unbedingt. Fremdkapital kann die Eigenkapitalrentabilität steigern, solange es günstiger ist als die Rendite des Gesamtkapitals.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/eigenkapitalquote-liquiditaet/

Investition und Finanzierung: Arten und Unterschiede

Investition heißt Geld ausgeben, Finanzierung heißt Geld beschaffen. Welche Arten es gibt und wie der Finanzplan zeigt, was fehlt.

Eine Agentur will ein Videostudio einrichten. Das ist eine Investition. Woher das Geld dafür kommt, ist die Frage der Finanzierung. In der Bilanz findest du beides wieder: Investitionen auf der Aktivseite, Finanzierung auf der Passivseite.

Der Finanzplan

Ob überhaupt Kapital fehlt, zeigt ein Finanzplan:

> **Zahlungsmittel am Anfang + geplante Einzahlungen − geplante Auszahlungen = Überschuss oder Kapitalbedarf**

Beispiel: 20.000 € auf dem Konto, 95.000 € erwartete Einzahlungen, 125.000 € geplante Auszahlungen inklusive Studio. Ergebnis: -10.000 €, also 10.000 € **Kapitalbedarf**.

Investitionsarten

NACH GEGENSTAND	BEISPIELE
Sachinvestition	Gebäude, Fahrzeuge, Technik, Einrichtung
Finanzinvestition	Aktien, Anleihen, Beteiligungen an anderen Unternehmen
Immaterielle Investition	Lizenzen, Patente, Software, Weiterbildung

NACH ANLASS	BEDEUTUNG
Gründungsinvestition	Bei Gründung oder Kauf eines Unternehmens
Ersatzinvestition	Ein verbrauchtes Gut wird durch ein gleichartiges ersetzt
Rationalisierungsinvestition	Ein Gut wird durch ein moderneres ersetzt, um effizienter zu arbeiten
Erweiterungsinvestition	Die Kapazität wird vergrößert, etwa durch zusätzliche Arbeitsplätze

Finanzierungsarten

	EIGENFINANZIERUNG	FREMDFINANZIERUNG
Innenfinanzierung (Geld aus dem Unternehmen)	Selbstfinanzierung aus nicht ausgeschütteten Gewinnen, Finanzierung aus Abschreibungen	Finanzierung aus Rückstellungen
Außenfinanzierung (Geld von außen)	Beteiligungsfinanzierung: neue Gesellschafter, Einlagen	Kredite, Lieferantenkredit, Leasing, Factoring

- **Factoring:** Das Unternehmen verkauft offene Forderungen an eine Factoring-Gesellschaft und bekommt das Geld sofort, abzüglich einer Gebühr.
- **Leasing:** Das Unternehmen nutzt ein Gut gegen eine Rate, statt es zu kaufen.

KURZ GEMERKT

- Investition = Mittelverwendung, steht auf der Aktivseite.
- Finanzierung = Mittelherkunft, steht auf der Passivseite.
- Innen oder außen fragt, woher das Geld kommt. Eigen oder fremd fragt, wem es gehört.

Häufige Fragen

Was ist der Unterschied zwischen Innen- und Außenfinanzierung?

Bei der Innenfinanzierung stammt das Geld aus dem laufenden Geschäft, etwa aus einbehaltenen Gewinnen. Bei der Außenfinanzierung kommt es von Kapitalgebern wie Banken oder neuen Gesellschaftern.

Ist ein Bankkredit Eigen- oder Fremdfinanzierung?

Fremdfinanzierung, weil das Geld zurückgezahlt werden muss und dem Kreditgeber gehört.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/investition-und-finanzierung/

Kreditsicherung: Bürgschaft, Sicherungsübereignung und Co.

Banken leihen selten Geld ohne Sicherheit. Personalkredit, Realkredit und die wichtigsten Sicherheiten im Überblick.

Wer einen Kredit aufnimmt, muss der Bank meist etwas bieten, falls er nicht zurückzahlen kann. Welche Sicherheit passt, hängt davon ab, was das Unternehmen hat: einen Bürgen, Fahrzeuge, Forderungen oder eine Immobilie.

Personalkredit und Realkredit

- Beim **Personalkredit** sichert die Kreditwürdigkeit einer Person den Kredit: die des Kreditnehmers selbst oder die eines Bürgen.
- Beim **Realkredit** dienen Sachwerte oder Rechte als Sicherheit, die die Bank im Notfall verwerten darf.

Die wichtigsten Sicherheiten

SICHERHEIT	SO FUNKTIONIERT ES	BEISPIEL
Bürgschaft	Eine dritte Person haftet für die Schuld. Bei der selbstschuldnerischen Bürgschaft kann die Bank sofort beim Bürgen fordern, bei der Ausfallbürgschaft erst, wenn beim Schuldner nichts zu holen ist.	Die Inhaberin bürgt privat für den Kredit ihrer GmbH
Sicherungsübereignung	Die Bank wird Eigentümerin, das Unternehmen behält den Gegenstand und nutzt ihn weiter.	Firmenwagen oder Kameratechnik
Verpfändung	Der Gegenstand wird der Bank übergeben. Sie ist Besitzerin, das Unternehmen bleibt Eigentümer.	Wertpapiere, Sparguthaben
Grundschuld und Hypothek	Ein Pfandrecht an einem Grundstück, eingetragen im Grundbuch.	Bürogebäude
Zession	Das Unternehmen tritt Forderungen gegen Kunden an die Bank ab. Bei der stillen Zession erfahren die Kunden davon nichts.	Offene Kundenrechnungen
Eigentumsvorbehalt	Der Lieferant bleibt Eigentümer, bis die Ware bezahlt ist. Sichert den Lieferantenkredit.	Büromöbel auf Rechnung

Eigentum und Besitz

Die Prüfung fragt gern nach dem Unterschied zwischen Sicherungsübereignung und Verpfändung. Der Schlüssel sind zwei Begriffe: **Eigentum** ist die rechtliche Herrschaft über eine Sache, **Besitz** die

tatsächliche.

	EIGENTÜMER	BESITZER
Sicherungsübereignung	Bank	Unternehmen
Verpfändung	Unternehmen	Bank

KURZ GEMERKT

- Was das Unternehmen weiter braucht, wird sicherungsübereignet.
- Was es nicht täglich braucht, kann verpfändet werden.
- Bei der Bürgschaft haftet eine Person, bei allen anderen Sicherheiten eine Sache oder ein Recht.

Häufige Fragen

Warum wird ein Firmenwagen sicherungsübereignet und nicht verpfändet?

Bei der Verpfändung müsste das Unternehmen den Wagen der Bank übergeben und könnte ihn nicht mehr nutzen. Bei der Sicherungsübereignung bleibt er im Betrieb.

Was ist eine stille Zession?

Das Unternehmen tritt Forderungen an die Bank ab, ohne dass die Kunden informiert werden. Sie zahlen weiter an das Unternehmen.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/kreditsicherung/

Kredit oder Leasing? Kostenvergleich mit Beispiel

Kaufen mit Bankkredit oder leasen? Ein Kostenvergleich über dieselbe Laufzeit, und warum die Zahl allein nicht entscheidet.

Die Agentur braucht einen neuen Firmenwagen für 25.000 Euro. Sie kann ihn mit einem Bankkredit kaufen oder leasen. Ein fairer Vergleich braucht dieselbe Laufzeit und die Frage, was am Ende mit dem Wagen passiert.

Variante 1: Bankkredit

Kredit über 25.000 €, 6 % Zinsen, 4 Jahre Laufzeit, jedes Jahr 6.250 € Tilgung. Die Zinsen werden auf die jeweilige Restschuld berechnet.

JAHR	RESTSCHULD AM JAHRESANFANG	ZINSEN 6 %	TILGUNG	ZAHLUNG
1	25.000 €	1.500 €	6.250 €	7.750 €
2	18.750 €	1.125 €	6.250 €	7.375 €
3	12.500 €	750 €	6.250 €	7.000 €
4	6.250 €	375 €	6.250 €	6.625 €
Summe		**3.750 €**	**25.000 €**	**28.750 €**

Nach vier Jahren gehört der Wagen der Agentur. Verkauft sie ihn für geschätzte 10.000 €, kostet sie die Nutzung unterm Strich 28.750 € − 10.000 € = **18.750 €**.

Variante 2: Leasing

Monatliche Rate: 2,1 % vom Kaufpreis, also 525 €, über 48 Monate. Das sind 25.200 €. Danach geht der Wagen zurück.

Der Vergleich

	KREDIT	LEASING
Zahlungen in 4 Jahren	28.750 €	25.200 €
Wagen danach verkaufen oder zurückgeben	− 10.000 € Verkaufserlös	Rückgabe
Kosten der Nutzung	**18.750 €**	**25.200 €**
Wagen behalten	28.750 €, Wagen gehört der Agentur	25.200 € + 10.000 € Übernahme = 35.200 €

Rein rechnerisch ist der Kredit in diesem Beispiel günstiger. Die Entscheidung hängt aber nicht nur an den Kosten.

	KREDIT	LEASING
Eigentum	Ja, von Anfang an	Nein, der Leasinggeber bleibt Eigentümer
Liquidität	Kapital ist gebunden, Kreditrahmen wird genutzt	Gleichmäßige Raten, Kreditrahmen bleibt frei
Flexibilität	Verkauf jederzeit möglich	Nach Laufzeit einfach neues Modell
Steuer	Abschreibung und Zinsen sind Betriebsausgaben	Leasingraten sind in der Regel voll Betriebsausgaben

TYPISCHE PRÜFUNGSFALLEN

- Beide Varianten über dieselbe Laufzeit vergleichen.
- Beim Ratenkredit sinken die Zinsen jedes Jahr, weil die Restschuld sinkt.
- Den Restwert beim Kredit als Erlös berücksichtigen, beim Leasing nur, wenn der Wagen übernommen wird.

Häufige Fragen

Ist Leasing immer teurer als ein Kredit?

Nicht immer, aber oft, weil der Leasinggeber Gewinn und Risiko einrechnet. Dafür schont Leasing die Liquidität und den Kreditrahmen.

Steht ein Leasingfahrzeug in der Bilanz?

In der Regel nicht beim Leasingnehmer, weil der Leasinggeber wirtschaftlicher Eigentümer bleibt. Das hängt aber von der Vertragsgestaltung ab.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/kredit-oder-leasing/

Lohnt sich Skonto? Den Zins des Lieferantenkredits berechnen

2 % Skonto klingen nach wenig. Aufs Jahr gerechnet ist der Lieferantenkredit einer der teuersten Kredite überhaupt. Mit Zinsformel und Beispiel.

„Zahlbar innerhalb von 10 Tagen mit 2 % Skonto oder in 30 Tagen netto." Wer die 20 zusätzlichen Tage nutzt, leiht sich das Geld quasi vom Lieferanten und verzichtet dafür auf 2 %. Die Frage ist, ob sich das lohnt.

Die Zinsformel

Zinsen = Kapital × Zinssatz × Tage ÷ (100 × 365)

Bei den Tagen zählt der erste Tag nicht mit, der letzte schon. Manche Aufgaben rechnen mit 360 Tagen im Jahr, der sogenannten deutschen kaufmännischen Zinsmethode. Nimm, was die Aufgabe vorgibt.

Beispiel: Skonto mit Kontokorrentkredit

Eine Rechnung über 11.900 € brutto ist in 10 Tagen mit 2 % Skonto oder in 30 Tagen ohne Abzug zahlbar. Die Agentur müsste für die frühe Zahlung ihr Konto überziehen, zu 11 % Zinsen im Jahr.

POSITION	RECHNUNG	BETRAG
Skonto	11.900 € × 2 %	238,00 €
Zahlung mit Skonto	11.900 € − 238 €	11.662,00 €
Zinsen für 20 Tage Überziehung	11.662 € × 11 × 20 ÷ 36.500	70,29 €
Vorteil durch Skonto	238,00 € − 70,29 €	**167,71 €**

Selbst mit teurem Überziehungskredit lohnt sich das Skonto deutlich.

Der Zinssatz des Lieferantenkredits

Wie teuer ist es, auf Skonto zu verzichten? Dafür rechnet man den Skontosatz auf ein Jahr hoch.

Jahreszins ≈ Skontosatz × 365 ÷ (Zahlungsziel − Skontofrist)

2 % × 365 ÷ 20 Tage = 36,5 %

Genauer ist die Rechnung auf den tatsächlich gezahlten Betrag: 2 ÷ 98 × 100 × 365 ÷ 20 = 37,24 %. So oder so: Kaum ein Bankkredit ist so teuer.

TYPISCHE PRÜFUNGSFALLEN

- Die Zinstage sind Zahlungsziel minus Skontofrist, hier 30 − 10 = 20 Tage.
- Zinsen auf den Betrag nach Skonto rechnen, denn nur der muss finanziert werden.
- Tagesbasis beachten: 365 oder 360 Tage, je nach Aufgabe.

Häufige Fragen

Wann lohnt sich Skonto nicht?

Nur wenn der Kredit zur Finanzierung teurer wäre als der Zinssatz des Lieferantenkredits. Das kommt praktisch kaum vor.

Warum ist der Lieferantenkredit so teuer?

Weil der Verzicht auf 2 % nur einen kurzen Zeitraum, etwa 20 Tage, bezahlt. Aufs Jahr hochgerechnet sind das über 30 %.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/skonto-lieferantenkredit/

Agenturvergütung: Service Fee, Pauschale, Erfolgshonorar, AE-Provision

Wie Agenturen Geld verdienen: vier Vergütungsmodelle, und warum 15 % AE-Provision genau 17,65 % Service Fee entsprechen.

Eine Agentur kann ihre Arbeit auf verschiedene Arten abrechnen. Welches Modell passt, hängt davon ab, wie planbar die Arbeit ist und wie stark die Agentur am Erfolg beteiligt sein soll.

Die vier Modelle

MODELL	SO FUNKTIONIERT ES	PASST, WENN
AE-Provision	Medien wie Verlage oder Sender gewähren der Agentur für die Vermittlung einer Schaltung 15 % Provision.	Die Agentur viel Mediavolumen einkauft
Service-Fee-Verfahren	Die Agentur gibt alle Provisionen und Rabatte an den Kunden weiter und berechnet stattdessen eine Servicegebühr, häufig 17,65 % auf die Kosten.	Der Kunde volle Transparenz über die Mediakosten will
Pauschalhonorar	Eine feste Monatspauschale für eine vereinbarte Jahresleistung, am Jahresende werden Aufwand und Vergütung abgeglichen.	Die Zusammenarbeit langfristig und gut planbar ist
Erfolgshonorar	Ein fester Teil plus ein variabler Teil, der an ein vereinbartes Ziel geknüpft ist, etwa Marktanteil oder Umsatz.	Das Ziel klar messbar ist und die Agentur Einfluss darauf hat

Beispiel AE-Provision

Eine Anzeige kostet laut Preisliste 14.000 €. Der Verlag gewährt dem Kunden 5 % Rabatt.

POSITION	BETRAG
Kundenbrutto (Grundpreis laut Preisliste)	14.000 €
− Rabatt 5 %	700 €
= Kundennetto (Agenturbrutto)	13.300 €
− AE-Provision 15 %	1.995 €
= Agenturnetto	**11.305 €**

Die Agentur stellt dem Kunden 13.300 € in Rechnung und zahlt dem Verlag 11.305 €. Die 1.995 € Differenz behält sie als Vergütung.

Warum 17,65 % Service Fee

Beim Service-Fee-Verfahren zahlt der Kunde nur das Agenturnetto an die Medien, hier 11.305 €. Soll die Agentur trotzdem dieselben 1.995 € verdienen, muss die Gebühr 1.995 € ÷ 11.305 € × 100 = **17,65 %** betragen.

> **15 ÷ 85 × 100 = 17,65 %**

Es ist also dieselbe Vergütung, nur transparent auf die Nettokosten gerechnet. Das ist wieder die Logik der Rechnung im Hundert.

TYPISCHE PRÜFUNGSFALLEN

- Die AE-Provision wird vom Kundennetto berechnet, also nach Abzug des Rabatts.
- Kundennetto und Agenturbrutto sind derselbe Betrag.
- 17,65 % beziehen sich auf das Agenturnetto, 15 % auf das Kundennetto.

Häufige Fragen

Was bedeutet AE-Provision?

AE steht für Annoncen-Expedition, den historischen Namen für Anzeigenvermittler. Die AE-Provision ist die Vermittlungsprovision, die Medien den Agenturen gewähren.

Warum wollen Kunden oft lieber eine Service Fee?

Weil sie dann die echten Mediakosten sehen und die Agentur keinen Anreiz hat, möglichst viel Budget in Medien mit Provision zu lenken.

Online lesen: marketingmember.me/lernen/agenturverguetung/

Die anderen Fächer

Alle fünf Fächer der Ausbildung gibt es als eigenes PDF. Auf der Website sind die Themen zusätzlich nach Fach und Thema filterbar, und neue Beiträge kommen dort zuerst.

Marketing (MA)
PDF herunterladen

Kommunikation (KMK)
PDF herunterladen

Produktion (Prod)
PDF herunterladen

Finance & Controlling (FiCo)
Dieses PDF

Wirtschaft und Soziales (WiSo)
PDF herunterladen

Überblick zur Ausbildung
Prüfungsaufbau und alle Rechenthemen

Über marketingmember.me

Ich bin Pascal Wartner, Kaufmann für Marketingkommunikation und im Marketing mit Schwerpunkt auf Google Ads, SEO und Konzeption unterwegs. Auf marketingmember.me teile ich Wissen aus der Praxis, kostenlos und ohne Anmeldung.

Fehler gefunden oder ein Thema fehlt? Schreib mir über marketingmember.me/kontakt.