



Hinweise zu Ihrer monatlichen BWA.

Sehr geehrter Mandant.

Nachfolgend dürfen wir Ihnen einige Hinweise geben, wie Sie die monatlichen Auswertungen, die wir Ihnen übergeben nutzen können. Wir wollen, dass Sie die BWA gezielt zu Steuerung Ihres Unternehmens einsetzen. Die von uns erstellte BWA wurde von uns nach modernen betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten gestaltet und weicht daher etwas von der DATEV-Standard BWA ab. Gerne beraten wir Sie hierzu auch in einem individuellen Gespräch.

BWA-Bestandteile

BWA steht für **Betriebswirtschaftliche Auswertung**. Die Ihnen vorliegende BWA setzt sie sich aus den folgenden Bestandteilen zusammen:

- 12-Monatsübersicht
- 3-Monats-Jahresvergleich
- Summensaldenliste (SuSa) für Sachkonten, Debitoren und Kreditoren.
- OPOS-Liste für Debitoren und Kreditoren

12-Monatsübersicht

Die 12-Monatsübersicht enthält alle Angaben, die Sie auch in einer normalen DATEV-Monats-BWA finden würden. Die gewinnwirksamen Vorgänge des aktuellen Monats und die kumulierten Wert vom Anfang des Jahres bis zum aktuellen Monat (letzte Spalte). Zusätzlich werden alle Vormonate von Januar ab angezeigt. Damit erhalten Sie auf 1-2 Seite den Verlauf des gesamten Geschäftsjahres übersichtlich dargestellt. Durch Vergleich der einzelnen Monate können Sie negative und positive Entwicklungen sowie den saisonalen Verlauf des Jahres erkennen. Einige wichtige Positionen sollen im folgenden erläutert werden:

Umsatzerlöse

Der Umsatz gibt alle von Ihnen im jeweiligen Zeitraum erstellten Ausgangsrechnungen an Kunden wieder. Wird Ihr Gewinn durch Einnahmeüberschussrechnung ermittelt, so gibt der Umsatz alle im jeweiligen Zeitraum auch tatsächlich bezahlten Kundenforderungen wieder.

Gesamtleistung

Die Gesamtleistung erfasst neben dem Umsatz noch weitere Einnahmen und Korrekturen zu diesen. Das können z.B. erhaltene Zuschüsse vom Arbeitsamt sein, Mieteinnahmen von einem Untermieter und die von Ihnen gewährten Rabatte und Skonti. Der wichtigste Bestandteil neben den Umsatzerlösen sind jedoch die Veränderungen an angearbeiteten Leistungen. Diese werden nur ausgewiesen, wenn von Ihnen monatlich eine Ermittlung erfolgt.

Zum Begriff der Angearbeitete Leistungen: Stellen Sie sich vor, Sie sind Bauunternehmer. Ihr einziger Auftrag besteht darin ein Einfamilienhaus zu errichten, Bauzeit Januar bis Oktober. Die Abrechnung erfolgt nach Bautenstand. In den Monaten Januar bis September haben Sie Personal-, Material- und Sonstige Kosten. Sie erzielen aber keinen EURO an Einnahmen. Ihre BWA wird katastrophal schlechte Werte ausweisen. Im September erzielen Sie dann einen hohen Umsatz, und Sie sehen das erstemal, wo sie wirklich stehen. Selbst wenn Sie in den vorangegangenen Monaten Abschlagszahlungen vereinnahmen ändert dies nichts, da die Abschläge erst mit erstellen der Schlussrechnung als Umsatzerlös ausgewiesen



werden. Um ein korrektes Bild Ihrer Ertragslage ausweisen zu können, müsste also der Wert der angearbeiteten Leistungen monatlich ermittelt werden. Wir beraten Sie gerne, wie das in Ihrem Falle erfolgen kann.

Wareneinkauf

Die Position Wareneinkauf erfasst die von Ihnen erworbenen Materialien und zum Verkauf bestimmten Waren, sowie die bezogenen (Dienst)leistungen von anderen Unternehmen, soweit diese mit Ihrer Betriebstätigkeit in direktem Zusammenhang stehen. Das sind die Leistungen, die in die von Ihnen erbrachten Leistungen direkt einfließen. Ein Beispiel: Sie mieten ein Kopiergerät. Es liegt eine bezogene Leistung vor, jedoch keine Leistung, die unter *Wareneinkauf* auszuweisen wäre, da die erstellten Kopien keinen Eingang in Ihr Leistungsangebot finden. Ausnahme: Sie sind Drucker und fertigen Kopien im Kundenauftrag.

Auch hier ergibt sich je nach Branche die Notwendigkeit die Materialbestände unterjährig zu erfassen, um aussagefähige Zahlen zu erhalten. Dieses Problem ergibt sich insbesondere im Bereich des Einzelhandels und der Baubranche.

Rohhertrag I

Gesamtleistung minus Wareneinkauf ergibt den Rohhertrag I. Diese Größe ist häufig aussagefähiger als der Umsatz oder die Gesamtleistung, da diese Größe stabiler ist. Sie sind zum Beispiel Bauunternehmer. Je nach Auftrag erbringen Sie nur Lohnarbeiten oder liefern auch das Material. Ihr Umsatz schwankt daher enorm, nicht so der Rohhertrag:

Auftrag	I (Lohnarbeit)	II (Komplettauftrag)
Umsatz	100	250
./. Wareneinkauf	0	-150
Rohhertrag	=100	=100

Rohhertrag II

Der Rohhertrag II wird auch als Wertschöpfung bezeichnet. Er ergibt sich, wenn Sie von Ihrem Umsatz die Materialeinkäufe und die Subunternehmerleistungen abziehen und Ihre Mitarbeiter bezahlt haben. Von diesem Restbetrag müssen Sie die übrigen Kosten bestreiten. Von monatlichen Schwankungen aufgrund der oben beschriebenen Probleme mit der Erfassung der Bestände abgesehen, muss dieser Wert immer positiv sein. Sinkt dieser Wert unter null besteht (spätestens) dringender Handlungsbedarf. In diesem Falle muss geprüft werden, ob es nicht billiger ist, Mitarbeiter zu entlassen als so weiter zu arbeiten.

3-Monats-Jahresvergleich

Der 3-Monatsvergleich erweitert den sonst üblichen Vorjahresvergleich noch um das Vorvorjahr und ist damit noch aussagefähiger. Der Aufbau der Zeilen entspricht dem des 12-Monatsvergleiches. Je nach Unternehmen kann ein Vergleich mit den Vormonaten, wie im 12-Monatsvergleich, nicht so aussagefähig sein, wie ein Vergleich mit dem Vorjahr(en). Dies kann zum Beispiel bei stark saisonalen Unternehmen der Fall sein. Um Schwankungen zwischen den einzelnen Monaten auszugleichen, sollte auch immer ein Blick auf die rechten 3 Spalten erfolgen, in denen die von Jahresanfang kumulierten Werte dargestellt sind. Häufig sind diese Werte verlässlicher.



Summen und Saldenliste

Die im Fachjargon SuSa genannte Liste bildet den Wertennachweis für die BWA. Die SuSa zeigt die Bewegungen auf allen benutzten Konten an. Ausgewiesen werden die Eröffnungsbilanzwerte zum Jahresanfang, die Bewegungen im Soll und Haben für den aktuellen Zeitraum (PVZ) und die kumulierten Werte seit Jahresanfang (JVZ) sowie den sich daraus ergebenden Saldo des Kontos. Aus diesen Konten selektiert die BWA die Konten, die für die Ermittlung des Gewinns notwendig sind. (z.B. Werbekosten im Gegensatz zum Bankkonto). Diese Konten werden dann noch nach bestimmten Gesichtspunkten zusammengefasst. Also z.B. Kfz-Versicherung wird zu den Fahrzeugkosten addiert.

Für Sie sollte immer ein Blick auf die folgenden Positionen von Interesse sein. Die nachfolgenden Anmerkungen sind aber nur als Anregungen zu verstehen:

Summe Konten 0-599, JVZ-Soll	Wieviel habe ich dieses Jahr bereits in mein Anlagevermögen investiert ?
1200 ff. Bankkonten	Vergleich EB-Wert mit Saldo: Haben meine flüssigen Mittel zu- oder abgenommen ?
1400 Forderungen	Haben meine Forderungen zugenommen ? Wenn ja: steht dies im Verhältnis zu meiner Umsatzentwicklung ? Nein ? Dann muss vielleicht mein Mahnwesen intensiviert werden. Zunahme der Forderungen heißt immer Verknappung der Liquidität.
1600 Verbindlichkeiten	Haben meine Verbindlichkeiten zugenommen ? Wenn ja: steht dies im Verhältnis zu meiner Umsatzentwicklung ? Haben Sie zugenommen, weil ich aufgrund von mangelnder Liquidität nicht mehr so schnell bezahlen kann ? Dann besteht dringender Handlungsbedarf.

OPOS-Liste

Debitoren sind Ihre Kunden, Kreditoren Ihre Lieferanten. OPOS-Liste steht für Offene-Posten-Liste. Sie gibt Aufschluss darüber, welche konkreten Ein- und Ausgangsrechnungen noch nicht bezahlt worden sind. Die Liste können Sie für Ihr Mahnwesen verwenden. Von Zeit zu Zeit sollten Sie die Liste durchsehen und uns mitteilen ob Fehlerfassungen vorliegen, Sie auf Beträge verzichtet haben, Rechnungen gekürzt worden sind oder zwischenzeitlich doch bezahlt worden sind.

Aussagefähigkeit

Zum Schluss noch ein Wort zur Aussagefähigkeit der BWA. Bei der BWA handelt es sich um eine vorläufige Gewinnermittlung. Abstimmungsarbeiten zum Jahresabschluss sind noch nicht erfolgt. Bestimmte Positionen sind noch nicht erfasst, z.B. Rückstellungen oder ggf. auch die Abschreibung. Außerdem ist nur das verbucht, was vorgelegen hat. Reichen Sie Ihre unbezahlten Ausgangsrechnungen nicht ein, so sind sie auch nicht verbucht. Bei der Interpretation der Zahlen sollten Sie dies immer mit berücksichtigen.

Für Rückfragen stehen ich Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung.

Mit freundlichem Gruß

Dirk Haberecht
Steuerberater