AUSTRIA TREUHAND Rottenmann
Steuerberatung GmbH
Fürstgasse 51/2, 8786 Rottenmann
Tel.: 03614/2766, Fax: 03614/2766-6
E-Mail: office@at-rottenmann.at

Betriebswirtschaftliche & rechtliche Informationen für Unternehmer

Nr. 12

MANAGEMENT-INFO

Damit sich Ihre Investitionen rechnen - Investitionsentscheidungen in der Praxis (Teil I)

Investitionsentscheidungen gehören zu den wichtigsten Unternehmensentscheidungen. Fehlinvestitionen können sich fatal auf die langfristige Unternehmensentwicklung auswirken. Um so wichtiger ist es daher, sämtliche relevanten Aspekte (Steuern, Investitionsförderungen, Kapazitäts- und Auslastungsplanung, Logistik, Auswirkungen auf Personal usw) zu berücksichtigen. Investitionen müssen sich langfristig rechnen - die betriebswirtschaftliche Investitionsrechnung stellt dafür mehrere unterschiedliche Modelle zur Verfügung.

Da Investitionsentscheidungen oft unterschiedlicher Art sind, wird zu nächst ein Überblick über die verschiedenen Formen von Entscheidungen gegeben:

- **Wahlentscheidung:** Welche Investition von mehreren Alternativen soll realisiert werden?
- **Ersatzentscheidung:** Soll ein Investitionsgut durch ein anderes (neues) ersetzt werden?

- **Investitionsdauerentscheidung:** Wie lange soll ein Investitionsobjekt genutzt werden?
- **Programmentscheidungen:** Welche Kombination mehrerer möglicher Investitionsprojekte soll realisiert werden?

Der nachgelagerte Entscheidungs- und Umsetzungsprozess von Investitionsvorhaben lässt sich dabei typischerweise in mehrere Phasen unterteilen:

1. **Planungsphase** (Investitionsanregung, Aufzeigen von Handlungsalternativen, Informationsgewinnung, Prüfung der Durchführbarkeit, Wirtschaftlichkeitsrechnungen)
2. **Realisationsphase** (Treffen der Investitionsentscheidung, Umsetzung der Investitionsentscheidung)
3. **Überwachungs- und Kontrollphase** (Investitionsnachrechnungen, Soll-Ist-Vergleiche, Investitionscontrolling)

Investitionsrechenverfahren helfen dabei in allen Phasen die notwendigen Entscheidungen zahlenmäßig aufzubereiten, Argumentationen zu stützen und unterschiedliche Alternativen vergleichen zu können. In Theorie und Praxis wird dabei zwischen **statischen** und **dynamischen** Verfahren unterschieden. Im ersten Teil dieses Beitrages werden die statischen Verfahren dargestellt, die aufgrund ihrer einfachen Anwendbar-

(Fortsetzung auf Seite 2)

INHALT

- Investitionsentscheidungen
- Änderungen beim Unternehmenserwerb - UGB 2007
- ABC der Kostenrechnung

Gesehen	Tag:							
	Name:							

Damit sich Ihre Investitionen rechnen - Investitionsentscheidungen in der Praxis (Teil I)

(Fortsetzung von Seite 1)

keit und Verständlichkeit in der Praxis für eine erste überschlägige Einstufung von Investitionsmöglichkeiten von großer Bedeutung sind.

1. Kostenvergleichsrechnung:
"Wähle die Investition mit den kleinsten (durchschnittlichen) Kosten!" Um Kostenschwankungen auszugleichen, stellt man auf durchschnittliche Periodenkosten ab. Bei diesem Verfahren erfolgt eine rein kostenmäßige Betrachtung, dh Auswirkungen auf der Erlösseite bleiben unberücksichtigt. Eine Anwendbarkeit des Instruments ist dann gegeben, wenn sich gleichwertige Produkte mit gleichen Verkaufspreisen erzeugen lassen und somit rein die Kosten beeinflussbar sind.

2. Gewinnvergleichsrechnung:
"Wähle die Investition mit dem größten (durchschnittlichen) Gewinn und verzichte auf Projekte, die Verluste bringen!" Abgestellt wird dabei auf durchschnittliche Periodengewinne. Es ist dabei nicht erforderlich, dass gleichwertige Produkte erzeugt werden, da die Unterschiede ohnehin bei den Erlösen Berücksichtigung finden. Eine Gewinnvergleichsrechnung kann nach folgendem (einfachen) Schema durchgeführt werden (siehe Kasten rechte Spalte).

3. Rentabilitätsvergleichsrechnung:
"Wähle die Investition mit der größten (durchschnittlichen) Rendite! Verzichte auf Projekte, deren Rendite kleiner als die geforderte Mindestverzinsung ist!". Bei diesem Modell wird das Verhältnis zwischen dem durchschnittlichen Gewinn pro Periode und dem durchschnittlich eingesetzten Kapital ermittelt:

Rentabilität = Periodengewinn / Kapitalbindung

Je höher die Rentabilität einer Investition ist, desto vorteilhafter ist diese. Mit Hilfe von Rentabilitätsberechnungen können Projekte mit unterschiedlichen Investitionskosten verglichen werden. Rentabilitätsberechnungen ergänzen somit sinnvollerweise die Gewinnvergleichsrechnungen. Die Rentabilität des gesamten Kapitals (Eigen- wie Fremdkapital) wird dann ermittelt, wenn Investitionen unabhängig von ihrer Finanzierung verglichen werden sollen. Steht der Eigenkapitaleinsatz für eine Finanzierung hingegen bereits fest, wird im Nenner nur das durchschnittliche Eigenkapital angesetzt.

4. (Statische) Amortisationsrechnung: *"Wähle die Investition mit der relativ kürzesten Amortisationsdauer!"*. Dabei wird die Zeitdauer ermittelt, die bis zur Wiedergewinnung der Investitionskosten aus den Einnahmenüberschüssen benötigt wird.

Amortisationsdauer = Investitionskosten / durchschn. Gewinn pa (vor Abschreibungen)

Die Amortisationsrechnung wird in der Praxis oft zur Einschätzung des Risikos von Investitionsprojekten herangezogen. Je länger die Amortisationsdauer ist, desto höher ist folglich das Risiko. Anhand der Amortisationsdauer können folgende Fragen beantwortet werden:

- Können die Investitionskosten innerhalb der geplanten Nutzungsdauer zurückgewonnen werden?
- Inwieweit besteht Deckung mit branchenspezifischen Erfahrungswerten?

Insgesamt ist zu den statischen Verfahren anzumerken, dass diese aufgrund ihrer einfachen Anwendbarkeit und Verständlichkeit für überschlägige Beurteilungen gut geeignet sind und daher in einem ersten Schritt jedenfalls durchgeführt werden sollten. Für die weitere vertiefende Prüfung von einzelnen Investitionsalternativen sollten aber dynamische Verfahren zum Einsatz kommen. Auf diese wird in der nächsten Ausgabe im Detail eingegangen.

	Erlöse
-	Abschreibungen
-	Betriebskosten/Erzeugungskosten (Material, Personal usw)
=	**Kapitalgewinn**
-	Fremdkapitalzinsen
=	**pagatorischer Gewinn**
-	kalkulatorische Eigenkapitalzinsen
=	**kalkulatorischer Gewinn**

Änderungen beim Unternehmenserwerb ab dem 1.1.2007

Zu Jahresbeginn tritt das Unternehmensgesetzbuch (UGB) in Kraft und ersetzt das bisherige Handelsgesetzbuch (HGB). Das UGB bringt für den Verkauf und Erwerb eines Unternehmens wesentliche Änderungen. Insbesondere für den Erwerber eines Unternehmens führen diese Änderungen zu mehr Klarheit und einer erhöhten Rechtssicherheit.

Vertragsübernahme

Der Gesetzgeber sieht bei einem Unternehmenserwerb ab dem 1.1.2007 eine automatische Übernahme der Rechtsverhältnisse des Veräußerers durch den Erwerber vor. Derzeit gehen Vertragsverhältnisse (zB Lieferverträge, Bezugsverträge usw.) bei einem Unternehmenserwerb **nicht** automatisch auf den Erwerber über. Dies kann zur Folge haben, dass der Veräußerer des Unternehmens weiter Vertragspartner des Dritten bleibt und für Verbindlichkeiten wie Zahlungsschulden insbesondere bei Dauerschuldverhältnissen zeitlich unbeschränkt haftet, obwohl er sein Unternehmen verkauft hat. Für den Übergang des Vertragsverhältnisses auf den Erwerber ist die **Zustimmung des Dritten**, also des jeweiligen Vertragspartners des Veräußerers, erforderlich. Dies kann zu Verzögerungen und Unklarheiten bei Unternehmensübergängen führen, auch wenn diese Grundregel bereits derzeit durch Ausnahmebestimmungen zB im Arbeitsrecht, Bestandrecht und Patentrecht, durchbrochen ist.

Nach den neuen Bestimmungen tritt der **Erwerber ex lege anstelle des Veräußerers** in die unternehmensbezogenen Vertragsverhältnisse des Veräußerers ein. Erwerber und Veräußerer können

Änderungen beim Unternehmenserwerb ab dem 1.1.2007

(Fortsetzung von Seite 2)

jedoch abweichend davon vereinbaren, dass es zu keiner Vertragsübernahme kommen soll - dann bleibt das Vertragsverhältnis unverändert und der Erwerber haftet wie bisher neben dem Veräußerer.

Die gesetzliche Regelung der Vertragsübernahme ist zu begrüßen, weil sie praxisnah ist und den Erfordernissen des Geschäftslebens entspricht. Bei einem Unternehmenserwerb ist typischerweise nicht gewünscht, dass der Veräußerer, der sein Unternehmen überträgt, weiterhin Vertragspartner des Dritten bleibt. Der Veräußerer soll aus dem Vertragsverhältnis ausscheiden, damit dieses mit dem Erwerber fortgesetzt werden kann.

Widerspruchsrecht des Dritten

Damit der Dritte aber nicht schutzlos dem Erwerber ausgeliefert ist und seinen bisherigen Vertragspartner einfach verliert, wurde ihm die Möglichkeit eingeräumt, der Vertragsübernahme zu **widersprechen**. Den Gesetzesmaterialien (1058 XXII. GP) zufolge setzt das Widerspruchsrecht einen wichtigen Grund voraus. Ein wichtiger Grund liegt vor, wenn dem Dritten die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses mit dem Erwerber nicht zumutbar ist. Muss der Dritte beispielsweise befürchten, dass der Erwerber nicht in gleicher Weise liquid ist wie der Veräußerer, kann er von seinem Widerspruchsrecht Gebrauch machen. In diesem Fall bleibt das Vertragsverhältnis unverändert mit dem Veräußerer bestehen. Gleichzeitig haftet der Erwerber aber auch wie schon bisher für die unternehmensbezogenen Verbindlichkeiten.

Mitteilung an den Dritten

Auf jeden Fall empfiehlt es sich, dass den Dritten vom Unternehmensübergang schriftlich zu verständigen. Für die Verständigung des Dritten gibt es keine gesetzlichen Fristen. Sie kann schon vor dem Unternehmenserwerb erfolgen, oder wesentlich später. Wichtig ist, den Dritten in der Verständigung auf sein Widerspruchsrecht hinzuweisen. Der Dritte kann sein Widerspruchsrecht nur binnen drei Monaten nach Erhalt der Verständigung ausüben. Wird der Dritte vom Übergang seines Vertragsverhältnisses auf den Erwerber nicht verständigt, ist zu seinem Schutz vorgesehen, dass er sowohl gegenüber dem Veräußerer als auch gegenüber dem Erwerber wirksame Erklärungen (insbesondere Gestaltungsrechte wie

Gewährleistung) abgeben und Leistungen schuldbefreiend erbringen kann. Dies gilt auch dann, wenn die dreimonatige Widerspruchsfrist des Dritten noch nicht abgelaufen ist - in diesem Fall ist er, solange diese Frist läuft, geschützt. Die in den einzelnen Sondergesetzen, insbesondere im Mietrecht und Arbeitsrecht, vorgesehene Vertragsübernahme bleibt weiterhin bestehen, das Widerspruchsrecht des Dritten bezieht sich auf diese Sonderbestimmungen nicht.

Haftung des Veräußerers bei Vertragsübernahme

Eine weitere Änderung betrifft die Haftung des Veräußerers, wenn die Vertragsverhältnisse vom Erwerber übernommen wurden; das heißt, wenn der Dritte von seinem Widerspruchsrecht keinen Gebrauch macht und die Rechtsverhältnisse auf den Erwerber übergehen. In diesem Fall haftet der Veräußerer zwar weiter für die bis zum Unternehmensübergang entstandenen Verbindlichkeiten. Er haftet aber nur insoweit, als diese Verbindlichkeiten vor Ablauf von fünf Jahren nach dem Unternehmensübergang fällig werden. Nach der derzeitigen Gesetzeslage ist die Haftung des Veräußerers ebenfalls auf fünf Jahre begrenzt. Die Beschränkung, dass die Verbindlichkeiten auch binnen fünf Jahren ab Unternehmensübergang fällig werden müssen, gibt es nach derzeitiger Rechtslage nicht. Der insbesondere bei Dauerschuldverhältnissen unbegrenzte Zugriff auf das Vermögen des Veräußerers wird mit dieser neuen Bestimmung beseitigt.

Haftung des Erwerbers ohne Vertragsübernahme

Kommt es, aus welchen Gründen auch immer, zu keiner Vertragsübernahme des Erwerbers, haftet der Erwerber wie bisher für die Verbindlichkeiten des Veräußerers bei Unternehmensübergang. Eine davon abweichende Vereinbarung zwischen Erwerber und Veräußerer ist dem Dritten gegenüber nur in folgenden Fällen wirksam:

- Eintragung im Firmenbuch beim Unternehmensübergang
- verkehrsübliche Bekanntmachung
- Mitteilung des Dritten durch den Veräußerer oder Erwerber.

Unternehmensfortführung

Die in diesem Artikel beschriebene Haftung des Erwerbers sowie die Vertragsübernahme durch den Erwerber setzen voraus, dass der Erwerber das Unternehmen fortführt. Die Haftungsbestimmungen umfassen daher nur die Fälle des Unternehmenserwerbes im Wege der Einzelrechtsnachfolge, z.B. durch Kauf, Tausch oder Schenkung. Für den Erwerb eines Unternehmens im Konkurs, Ausgleich oder im Wege der Zwangsvollstreckung gilt die eben dargestellte Erwerberhaftung nicht. Auch genügt wie bisher der bloße Erwerb des Unternehmens nicht, vielmehr muss der Erwerber das Unternehmen fortführen. Die bisherige Unternehmensidentität muss auch nach dem Erwerb weiter erhalten bleiben; führt eine Veräußerung des Unternehmens zu einer Zerschlagung des Unternehmens, kommt es zu keiner Erwerberhaftung. Im Gegensatz zur derzeitigen Gesetzeslage ist die Firmenfortführung durch den Erwerber, also die Fortführung des Namens mit oder ohne Nachfolgezusatz, keine Voraussetzung für die Haftung des Erwerbers mehr. Die eben dargestellte Erwerberhaftung gilt daher auch, wenn der Erwerber ein Unternehmer erwirbt und dieses unter einem vollkommen geänderten Namen / Bezeichnung fortführt.

(Fortsetzung auf Seite 4)

ABC der Kostenrechnung

Die Kostenrechnung ist eines der wesentlichen Instrumente unternehmerischen Handelns, da sie die Grundlagen für zahlreiche betriebliche Entscheidungen und Kalkulationen liefert, insbesondere für die Preisbildung, die kalkulatorische Ergebnisermittlung, die Optimierung des betrieblichen Leistungsprogrammes sowie die Kontrolle der Wirtschaftlichkeit.

Der Kostenbegriff

Kosten entstehen durch den bewerteten Einsatz von Produktionsfaktoren (zB Material, Personal) zur Erstellung von Sach- und Dienstleistungen. Sie ergeben sich in der Regel aus dem Produkt aus Einsatzmengen und Preis eines Produktionsfaktors.

Im folgenden soll das System der betrieblichen Kosten- und Erfolgsrechnung dargestellt werden:

Kostenartenrechnung

Die Kostenartenrechnung gliedert die Kostenarten nach verrechnungstechnischen Erfordernissen. Eine Möglichkeit der Gliederung besteht in der Zusammenfassung typischer Gruppen wie Personalkosten, Materialkosten, etc. oder nach der Entstehung. Eine weitere Gliederungsmöglichkeit ist die Trennung in variable und fixe Kostenteile, d.h. nach der Abhängigkeit bzw. Unabhängigkeit vom Beschäftigungsgrad.

Kostenstellenrechnung

Eine Kostenstelle ist eine Einheit, die Kosten und Leistungen sammelt. Es soll aufgezeigt werden, wo welche Kosten angefallen sind und welche Leistungen dafür erbracht wurden. Der wesentliche Gedanke der Kostenstellenrechnung ist die Kostenkontrolle. Durch die Gegenüberstellung von SOLL- und IST-Kosten kann die Wirtschaftlichkeit der Führung der Kostenstelle festgestellt und bei Wirtschaftlichkeitsabweichungen notwendige Maßnahmen ergriffen werden.

Kostenträgerrechnung (Preiskalkulation)

Unter "Kostenträger" versteht man jene Leistungen (Produkte, Dienstleistungen), die vom Markt bezahlt werden und die daher die angefallenen Kosten "tragen" können. Einzelkosten (auch direkte Kosten genannt) umfassen dabei jene Kosten, die unmittelbar mit der Leistungserstellung in Zusammenhang stehen, wie beispielsweise Fertigungslöhne und Fertigungsmaterial. Gemeinkosten sind Kosten, die den einzelnen Kostenträgern nur anteilsmäßig zugerechnet werden können, wie Energiekosten, Reparaturkosten, Raummieten, etc. Die Zurechnung dieser Kosten erfolgt in Form von Zuschlags- oder Verrechnungssätzen.
Abschließend werden die Ausgestaltungsformen bzw. die Unterschiede dargestellt.

Vollkostenrechnung

Die Vollkostenrechnung lastet den einzelnen Kostenträgern sämtliche durch sie verursachte Kosten an (fixe und variable Kosten). Sowohl in der Literatur als auch in der Praxis werden folgende Kritikpunkte geäußert:

1. Änderungen des Beschäftigungsgrades führen zu falschen Kostensätzen
2. kurfristige Preisuntergrenzen können nicht bestimmt werden
3. die Ermittlung des Break-even-Point ist nicht möglich
4. nur unzureichende Kontrolle der Wirtschaftlichkeit

Teilkostenrechnung

Wesentlich aussagekräftiger ist die Teilkostenrechnung. Im Gegensatz zur Vollkostenrechnung werden variable und fixe Kosten getrennt erfasst. Die Vorteile der Teilkostenrechnung stellen sich wie folgt dar:

1. Ermittlung der Deckungsbeiträge
2. Ermittlung von Opportunitätskosten
3. Verbesserung der Kontrolle von Verantwortungsträgern
4. Erleichterung des Soll-Ist Vergleiches durch gesonderte Erfassung der Fixkosten.

Änderungen beim Unternehmenserwerb

(Fortsetzung von Seite 3)

Zusammenfassung der wichtigsten Änderungen:

Vertragsübernahme:

Der Erwerber eines Unternehmens übernimmt - wenn nichts anderes vereinbart wird - alle unternehmensbezogenen Rechtsverhältnisse des Veräußerers mit sämtlichen Rechten und Verbindlichkeiten, die im Zeitpunkt des Unternehmensübergangs bestehen.

Widerspruchsrecht des Dritten:

Der Dritte kann binnen drei Monaten ab Verständigung der Vertragsübernahme aus wichtigem Grund widersprechen. Durch den Widerspruch verhindert der Dritte den Übergang des Rechtsverhältnisses auf den Erwerber.

Haftung des Erwerbers/Veräußeres ohne Vertragsübernahme

In diesem Fall ändert sich durch das UGB nichts. Ohne Vertragsübernahme bleibt das Vertragsverhältnis zwischen Veräußerer und dem Dritten unverändert bestehen. Der Erwerber tritt aber dem Vertragsverhältnis bei und haftet für die Verbindlichkeiten.

Einschränkung der Haftung des Veräußerers

Wenn es zu einer Vertragsübernahme kommt, haftet der Veräußerer für die bis zum Unternehmensübergang entstandenen Verbindlichkeiten nur soweit sie vor Ablauf von fünf Jahren nach dem Unternehmensübergang fällig werden.

In der nächsten Ausgabe der Management-Info wird das Thema UGB - Änderungen bei unternehmensbezogenen Geschäften unter besonderer Berücksichtigung der Mängelrüge vorgestellt.

VORSCHAU

- UGB - Änderungen bei unternehmensbezogenen Geschäften
- Investitionsentscheidungen - dynamische Verfahren

Medieninhaber, Herausgeber und Verleger: „Klienten-Info.at“, Klier, Krenn & Partner KEG, Redaktion: F. Klier, H. Krenn, alle 1090 Wien, Rotenlöwengasse 19/12-14. Druck: Probst GmbH, 2483 Ebreichsdorf, Wiener Neustädter Straße 20. Richtung: unpolitisch & unabhängig – Die Management-Info widmet sich Themen aus der Welt der Unternehmensberatung und aus dem Wirtschaftsrecht und ist speziell für Klienten von Steuer- u. Unternehmungsberatungskanzleien bestimmt. Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt und ohne Gewähr.
Kontakt: Klienten-Info: Tel. 01/929 15 91-0; E-Mail: office@klienten-info.at, Internet: www.management-info.at