



## Ein Business finanzieren – wie geht das?





## Inhalte

Diese kurze Anleitung beinhaltet alles Wichtige, um die Finanzen eines Unternehmens besser zu verstehen:

Es wird dabei um Folgendes gehen:

1. Direkte Kosten vs. indirekte Kosten
2. Fixkosten vs. variable Kosten
3. Kostenminimierung vs. Wertmaximierung

## Ein Budget erstellen





## Wie man Profite erzielt

Alle erfolgreichen Unternehmen verkaufen ihre Produkte oder Dienstleistungen zu Preisen, die höher sind als ihre Kosten. Das führt zu **Gewinnen**.

Gewinne sind das Geld, das übrig bleibt, wenn man von den Einnahmen (Anzahl der verkauften Artikel \* Preis pro Stück) die Kosten für den Betriebsaufwand eines Unternehmens abzieht.

Um aber wirklich zu wissen, ob man Gewinne erzielt, muss man sehr genau auf die Kosten der Geschäftstätigkeit achten.

Die Kosten können in der Regel in **direkte und indirekte Kosten** unterteilt werden.



## Verschiedene Arten von Kosten

**Typische Kosten von Geschäftstätigkeiten** beinhalten einige der folgenden Aspekte:

- Miete der Räumlichkeiten
- Rechnungen für Nebenkosten wie Strom
- Personalkosten
- Materialbedarf zur Herstellung deines Produkts oder deiner Dienstleistung
- Kosten für Marketing
- Kosten für den Vertrieb usw.

Was oft vernachlässigt wird, ist die Zeit, die mit der **Organisation** und der **Führung** eines Unternehmens verbracht wird – auch diese Kosten müssen berücksichtigt werden!



## Direkte vs. indirekte Kosten

Einige Kosten stehen in direktem Zusammenhang mit der Produktion der Dienstleistung oder des Produkts. Andere sind nicht so stark mit der Produktion verbunden, aber sie sind wichtig für die Funktion des Unternehmens.

In einem Unternehmen, das Computerspiele herstellt, gehören beispielsweise die **Personalkosten** für Programmierer:innen zu den **direkten Kosten**. Die Kosten für das **Verwaltungspersonal**, die **Miete** und die **Nebenkosten** werden dagegen den **indirekten Kosten** zugerechnet.



## Fixe vs. variable Kosten

**Fixe Kosten** sind die Kosten, die sich je nach Anzahl der produzierten Artikel nicht ändern. Im vorangegangenen Beispiel ist es die Miete, die sich je nach Anzahl der produzierten Spiele nicht ändert.

**Variable Kosten** sind die Kosten, die sich je nach der Anzahl der produzierten Artikel ändern. Im vorangegangenen Beispiel werden sich die Marketingkosten für die Verbreitung der hergestellten Spiele mit zunehmender Anzahl der Spiele verändern.

Interessant ist, dass **Fixkosten sinken**, wenn ein Unternehmen seine **Produktion steigern** kann, was bedeutet, dass es **bessere Preise** für seine Produkte anbieten kann.



## Kostenminimierung vs. Wertmaximierung

Nicht alle Geschäftsmodelle sind auf die Erzielung **niedriger Preise** ausgerichtet – daher liegt der Schwerpunkt nicht immer auf der Senkung der Kosten. Eine Strategie der **Kostenminimierung** bedeutet, dass man die Kosten so weit wie möglich senken will, um das Produkt/die Dienstleistung zu einem möglichst niedrigen Preis anzubieten. **Discounter wie Lidl** versuchen, ihre Kosten zu begrenzen, um günstige Preise anbieten zu können.

Eine andere Strategie ist die Konzentration auf **maximalen Wert**, also dass sich das Unternehmen strategisch nicht auf die Senkung der Kosten konzentriert, sondern Produkte/Dienstleistungen zu einem **hohen Wert** anbietet. **Apple-Produkte** zum Beispiel sind für ihre Qualität und den Wert, den sie ihren Besitzer:innen bieten, berühmt, weshalb das Unternehmen sie zu hohen Preisen verkaufen kann.

Natürlich kann ein Unternehmen ein **Gleichgewicht** zwischen einer Strategie der Kostenminimierung und der Wertmaximierung finden. Das ist eine **Frage der Priorisierung** und einer guten Einschätzung von Marktlücken und Wettbewerb.





## Das Problem mit den Kosten

Eines der bekanntesten Zitate im Geschäftsleben lautet:

„MAN MUSS GELD AUSGEBEN, UM GELD ZU VERDIENEN.“

Kosten sind also ein Teil des Prozesses:

- Sie müssen verfolgt und nachvollzogen werden können.
- Die für das eigene Unternehmen nicht so wichtigen Kosten müssen auf einem bestimmten Niveau gehalten werden.
- Man muss verstehen, wie die Kosten mit wachsendem Geschäftsvolumen sinken können.

All das sind **notwendige Prozesse**, die die Unternehmensleitung in Angriff nehmen muss.