Fallbeispiel Budgetierung und Finanzplanung
VINA Wellness GmbH
Auf Basis des BusinessPlanner Basic

Das stetig wachsende Großhandelsunternehmen VINA Wellness GmbH handelt mit Vitaminpräparaten und Mineralien sowie natürlichen Heil- und Arzneimitteln bzw. lässt diese nach eigenen Rezepturen herstellen und beliefert Apotheken, Drogerien und zukünftig auch gut sortierte Lebensmittel-Märkte. Zusätzlich soll eine Beratungsschiene zum Thema Gesundheit-Nahrungsergänzung aufgebaut werden, wo Vorträge (in Hotellerie, Fitnesscentern) bzw. Einzelberatungen angeboten werden.

Die VINA Wellness GmbH hat sich entschlossen, den BusinessPlanner BASIC einzusetzen, um eine integrierte Finanzplanung zu implementieren.
Die Software ist bereits installiert.

1) Plan anlegen

Legen Sie einen neuen Plan an.

Planname:	Planung 20xx v1
Beginn Planung:	Jänner 20xx
Betragseinheit:	Eins (1)
Anzahl Planjahre:	1 Jahr

2) Plan öffnen

Öffnen Sie den soeben angelegten Plan „Planung 20xx v1“.

3) Anlegen von Umsatzpositionen

Bitte benennen Sie dafür die bereits angelegten Umsatzpositionen um. Für Consulting legen Sie bitte eine neue Umsatzposition an.

Es sollen folgende Erlöspositionen separat geplant werden:

- Vitamine und Mineralstoffe
- Arzneimittel
- Schönheitspflege
- Consulting

4) Übernahme der Istdaten mittels Datenimport

Nachdem die Erlösstruktur angepasst wurde und die Kontenzuordnungsliste bereits erstellt ist, sollen die Istdaten des Vorjahres importiert werden:

Legen Sie einen neuen Datenimport an.

In der Lasche „Einstellungen" hinterlegen Sie bitte den Pfad der Importdatei (= Saldenliste) sowie der Zuordnungsliste. Die Dateien lauten:

Saldenliste:	SaldenlisteVJ.xls
Zuordnungsliste:	Zuordnung_VINA.xls

5) Planung der Umsätze

Nach erfolgreichem Datenimport sollen im ersten Schritt die Erlöse und die damit zusammenhängenden Positionen der Erfolgsrechnung und Bilanz geplant werden.

a) Vitamine und Mineralstoffe (20 % USt)

Da das Bewusstsein für gesunde Ernährung und körperliche Fitness weiter im Steigen ist und diese Produkte ab dem nächsten Jahr auch in Lebensmittel-Märkten platziert werden sollen, rechnen wir mit einem Umsatzanstieg von 20 %, saisonal verteilt wie im Vorjahr.

Zahlungsziel:

Durch den neuen Absatzkanal wird sich das durchschnittliche Zahlungsziel auf etwa 60 Tage ohne Skontogewährung erhöhen.

Wareneinsatz:

Da das neue Kundensegment wesentlich preissensibler eingeschätzt wird, wird sich die Spanne auf diese Produkte reduzieren. Der Wareneinsatz auf diese Produktgruppe wird daher mit 50 % veranschlagt.

Einkauf:

Durchschnittliche Lagerdauer etwa 30 Tage. Die Einkäufe erfolgen ebenfalls im Inland mit 20 % Vorsteuer. Die Lieferanten werden i.d.R. nach 15 Tagen beglichen.

b) Arzneimittel (20 % USt)

Hier peilt VINA die Vorjahreswerte an, lediglich der Märzwert soll auf € 45.000 erhöht werden.

Zahlungsziel:

Die Kunden zahlen hier durchschnittlich nach 30 Tagen und nehmen dabei 2 % Skonto in Anspruch.

Wareneinsatz:

Der Wareneinsatz auf diese Produktgruppe wird mit 47 % veranschlagt.

Einkauf:

Durchschnittliche Lagerdauer etwa 30 Tage. Die Einkäufe erfolgen ebenfalls im Inland mit 20 % Vorsteuer. Die Lieferanten werden i.d.R. nach 15 Tagen beglichen.

c) Schönheitspflege (20 % USt)

Der Planwert von € 280.000 soll nach monatlichen Prozentanteilen verteilt werden:

Jan: 11 %	Feb: 11 %	März: 8 %	April: 8 %	Mai: 6 %	Juni: 6 %
Juli: 5 %	Aug: 6 %	Sept: 7 %	Okt: 10 %	Nov: 11 %	Dez. 11 %

Zahlungsziel:

Die Kunden zahlen hier durchschnittlich nach 30 Tagen und nehmen dabei 2 % Skonto in Anspruch.

Wareneinsatz:

Der Wareneinsatz auf diese Produktgruppe wird mit 47 % veranschlagt.

Einkauf:

Durchschnittliche Lagerdauer etwa 30 Tage. Die Einkäufe erfolgen ebenfalls im Inland mit 20 % Vorsteuer. Die Lieferanten werden i.d.R. nach 15 Tagen beglichen.

d) Consulting (20 % USt)

Die Consulting-Tätigkeit ist im Aufbau. Die Umsatzwirkung ist daher schwierig zu prognostizieren. Für unser Planjahr erwartet man Umsätze von € 50.000. Diese sollen vorerst linear verteilt werden.

Zahlungsziel:

In diesem Umsatzsegment rechnet man zu Beginn mit eher schleppenden Zahlungen. Es wird daher ein Zahlungsziel von 60 Tagen eingeplant.

Für diese zusätzliche Sparte muss im nächsten Jahr ein neuer Mitarbeiter eingestellt werden.

6) Planung der Aufwände (20 % VSt)

Bis auf die Mieten werden auch die Aufwände nach durchschnittlich 15 Tagen bezahlt.

a) Werbung

Um die angepeilte Umsatzsteigerung zu erreichen, soll das Werbebudget gegenüber dem Vorjahr um 15 % erhöht werden.

b) Mietaufwand

Die jeweils sofort fälligen Mieten (Zahlungsziel 0 Tage!) werden ab Jänner um 2 % hinaufgesetzt.

c) Betriebsaufwand

Durch das erhöhte Geschäftsvolumen wird auch der Betriebsaufwand um € 50.000 ansteigen.

7) Planung Personal

VINA rechnet für die bestehenden Mitarbeiter mit einer Bruttomonatsgehaltssumme von € 16.000. Ab März ist eine Gehaltserhöhung von 2 % vorgesehen. Die Lohnnebenkosten werden mit 29 % angesetzt. Das Urlaubsgeld wird im Juni, das Weihnachtsgeld im November ausbezahlt.

Sollte die Umsatzplanung eintreffen, sollen im Dezember Prämien in Höhe von € 20.000 ausbezahlt werden.

Legen Sie für die bestehenden Mitarbeiter eine eigene Gruppe an.

Um die ambitionierten Absatzziele erreichen zu können, muss VINA das Personal aufstocken.

Ab März sollen drei neue Mitarbeiter eingestellt werden. Dafür rechnet man mit einem zusätzlichen monatlichen Kostenblock von € 6.000 + 29 % Lohnnebenkosten.

Legen Sie für die neuen Mitarbeiter ebenfalls eine eigene Gruppe an.

Der Personalaufwand soll nicht abgegrenzt, sondern analog Zahlung geplant werden.

8) Planung der Investitionen

Unter anderem sollen die derzeitigen EDV-Bildschirme im März gegen Flatscreens ausgetauscht werden. Insgesamt ist für die EDV im Planjahr ein Investitionsvolumen von € 20.000 vorgesehen. Kauf im Inland. Nutzungsdauer 5 Jahre. Die Zahlung soll im April erfolgen.

Die fortzuschreibende Abschreibung aus dem Anlagespiegel für das vorhandene Anlagevermögen beträgt:

Immaterielles Anlagevermögen:	€ 12.000
Betriebs- und Geschäftsausstattung:	€ 20.000

9) Planung der Kredite

Für den Betriebsmittelkredit verrechnet unsere Hausbank einen Zinssatz von 5,5 %.

Für die Investition soll im April ein Annuitätenkredit i.H.v. € 24.000 aufgenommen werden. Es werden 5,5 % Zinsen verrechnet. Die Rückzahlung soll ab April in 48 Monatsraten erfolgen.

Der bestehende langfristige Tilgungskredit (Aushaftung per 31.12. des Vorjahres € 100.000) hat eine Restlaufzeit von 2 Jahren und einen Fixzinssatz von 6 %. Die Tilgung und Zinszahlung erfolgt halbjährlich, jeweils im Juni und im Dezember.

10) Planung Sonstiges

Das Unternehmen plant im Februar eine Gewinnausschüttung von € 100.000. Die Steuervorauszahlungen im Feb/Mai/Aug/Nov betragen jeweils € 10.000.

11) Auswertungen/Grafik

Betrachten Sie die Erfolgsrechnung Übersicht.

Stellen Sie die Positionen „Nettoerlöse", „Betriebs- und Finanzergebnis" sowie „Bedarf/Überschuss Akkumuliert" in einer Grafik gegenüber. Analysieren Sie die Situation.

12) Szenarien

Wie verändert sich die Liquidität, wenn sich das Zahlungsverhalten der Kunden um durchschnittlich 10 Tage verbessert/verschlechtert?

Wie verändert sich die Liquidität, wenn der Zinssatz auf 6,5 % angehoben wird?
Welche Maßnahmen können wir setzen um die Liquiditätssituation zu verbessern?

13) Datenimport Planjahr

Übernehmen Sie die Istdaten für das 1. Quartal für unser Planjahr. Die

Datei lautet: Saldenliste_Planjahr.xls

14) Bericht erstellen

Übernehmen Sie die Daten aus dem BusinessPlanner in das Unternehmercockpit und analysieren Sie die Situation für das 1. Quartal unseres Planjahres.