



Beim jüngsten Forum Alpbach wurde der aktuelle Stand der Bioökonomie in Österreich diskutiert.

Konzepte für Bioökonomie und Kreislaufwirtschaft

Visionen und Lösungen für eine gelebte Bioökonomie begeisterten das Publikum beim ersten offiziellen Auftritt des österreichweiten Netzwerks „Bioeconomy Austria“ beim Forum Alpbach in den Tiroler Bergen.

Hausdämmungen aus Holzrinde, biobasierte Leime und Holz-Hybrid-Bauteile für die Mobilitätsbranche: Schlagworte wie Kreislaufwirtschaft und Bioökonomie sind aktuell in aller Munde – nicht zuletzt, weil sich Unternehmen jeder Größe und Branche damit auseinandersetzen müssen.

Selbst Betriebe, die sich entlang der Wertschöpfungskette Holz positionieren, müssen neue Konzepte dahingehend entwickeln, wie der nachhaltige Roh- und Werkstoff Holz noch länger im Kreislauf geführt werden kann. „Je mehr Verwendungsstationen wir für verbautes Holz finden und je mehr biobasierte Reststoffe aus der Produktion in eine langfristige Nutzung gelangen, desto mehr CO₂ wird gebunden“, erklärte Martin Greimel von der BOKU.

Aber auch das Erarbeiten von Lösungen, um Holz in komplett neue Anwendungen – wie in die Mobilität – zu bringen, wird hinsichtlich der Erreichung unserer Klimaziele zur Notwendigkeit. Im Rahmen der gemeinsamen

Initiative „Bioeconomy Austria“ konnten Innovation Salzburg, Holzcluster Steiermark und BioBASE beim Forum Alpbach das Publikum informieren, welche Lösungsansätze es bereits in Österreich gibt und welche Visionen aktuell in der Forschung verfolgt werden.



Bioeconomy Austria ist ein wachsendes Netzwerk aus regionalen Clustern, Plattformen, Unternehmen, Forschung, Politik und Gesellschaft. Gefördert wird die Initiative aus dem Österreichischen Waldfonds. Für Salzburg ist Innovation Salzburg Partner von Bioeconomy Austria. Wer mehr über Bioeconomy Austria erfahren oder mit seinem Unternehmen Teil des Netzwerks werden möchte, hat auch in Salzburg einen Ansprechpartner: Werner Balika
Innovation Salzburg
werner.balika@innovation-salzburg.at

AKTUELLE STEUERECKE

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen: Unternehmenserfolg bewerten

WP MAG. IUR. FABIA KLINGER,
KRW DR. KLINGER & RIEGER STEUERBERATUNG IN SALZBURG OG

In der Betriebswirtschaft gibt es eine Vielzahl an Methoden, die Zahlen von Unternehmen zu interpretieren. Man kann die Vermögens- und Finanzierungsstruktur, die Liquidität oder auch den Erfolg analysieren. Mit diesen vier Kennzahlen kann man beispielsweise den Erfolg eines Unternehmens messen.

Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)

Das EBIT zeigt die Ertragskraft Ihres Unternehmens in absoluten Zahlen an. Unterschiedliche Finanzierungen werden dadurch bereinigt, dies macht das opera-



Foto: Rose Huber

WP Mag. iur. Fabia Klinger.



tive Ergebnis mit dem anderer Unternehmen vergleichbarer. Hier gilt die Formel: Ergebnis vor Steuern + Zinsen und ähnliche Aufwendungen = EBIT.

Cashflow

Der Cashflow gibt Auskünfte über die Innenfinanzierungskraft eines Unternehmens, d. h., inwieweit können Investitionen bzw. Rückzahlungen aus dem laufenden Gewinn finanziert werden. Das Ergebnis nach Steuern plus Abschreibungen und Buchwertabgänge Anlagevermögen (AV) minus Zuschreibungen AV plus Erhöhung Rückstellungen und minus Verminderung Rückstellungen ergibt den Cashflow (einfache Berechnung).

Umsatzrentabilität

Die Umsatzrentabilität zeigt die Ertragsfähigkeit eines Unternehmens in Prozent und ist daher gut für den Vergleich von Unternehmen, egal welcher Größe. Hier gilt: Die Umsatzrentabilität in Prozent berechnet sich aus EBIT × 100 geteilt durch sämtliche Umsatzerlöse.

Steigt die Umsatzrentabilität, ist das grundsätzlich ein Zeichen für eine verbesserte Ertragsfähigkeit. Wichtig ist, dass Vorgänge mit bloßem Einmaleffekt wie Anlagenverkäufe nicht hineingerechnet werden, da sie sonst die Zahlen verfälschen. Hohe Finanzerträge können ebenfalls die Kennzahl verfälschen. Eine Umsatzrentabilität von z. B. 20% besagt, dass pro Euro Umsatz 0,20 € Gewinn vor Steuern bleiben.

Gewinnspanne

Zuletzt sollte man die Gewinnspanne seiner Produkte unter die Lupe nehmen.

Pro Produktgruppe (Handelsbetrieb) gilt: Gewinnspanne in der Produktgruppe in % = (Gesamtleistung – Materialaufwand und bezogene Leistungen) × 100 geteilt durch die Gesamtleistung*

* Gesamtleistung = Umsatz +/- Veränderung Lager. Bei einer schrumpfenden Marge sollte man analysieren, woran das liegt, und frühzeitig die Preise anpassen. Gründe hierfür sind beispielsweise steigende Personalkosten, höhere Einkaufspreise bei Waren/Material oder Änderungen in der Auslastung.



► Die „Aktuelle Steuerecke“ ist eine Zusammenarbeit der Kammer der Wirtschaftstreuhänder, Landesstelle Salzburg, und der Wirtschaftskammer Salzburg.

Dieser Beitrag wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Dennoch kann er weder eine persönliche Beratung ersetzen noch kann irgendeine Haftung für den Inhalt übernommen werden!