

## 2.1 Begriff und Inhalt des Wirtschaftens

Ein zentraler Ausgangspunkt menschlichen Handelns sind **Bedürfnisse**. Dabei handelt es sich um ein individuelles Mangelempfinden, welches mit dem Wunsch nach Beseitigung dieses Mangels verbunden ist. Sollen und können vorhandene Geldmittel zur Bedürfnisbefriedigung eingesetzt werden, entsteht ein **Bedarf**, der sich in einer konkreten Nachfrage nach entsprechenden **materiellen** (Sachgüter) oder **immateriellen Gütern** (Dienstleistungen) manifestiert. Neben den begrenzt vorhandenen Gütern (knappe Güter) gibt es auch noch die sog. **freien Güter**. Hierzu zählen beispielsweise das Sonnenlicht und der Wind. In diesen Fällen ist eine Bedarfsdeckung ohne den Einsatz von Geldmitteln möglich!

Menschliche Bedürfnisse sind grundsätzlich unbegrenzt. Die Mehrzahl der Güter ist jedoch begrenzt. Vor diesem Hintergrund besteht die Notwendigkeit zum planmäßigen Einsatz knapper Güter zur Bedürfnisbefriedigung. Dieses Handeln wird in der Betriebswirtschaftslehre als Wirtschaften bezeichnet.

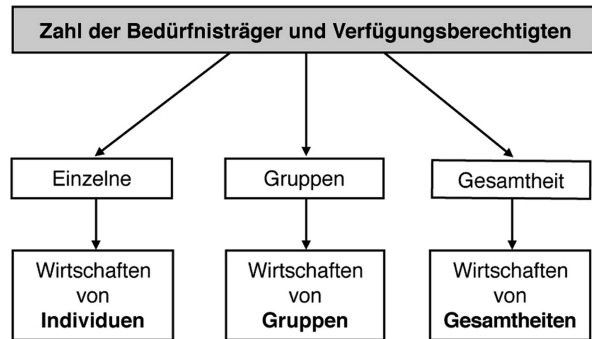
**Knappe Güter** werden i. d. R. auf einem Markt gehandelt und sie haben einen Preis, der sich durch Angebot und Nachfrage bildet.

**Wirtschaften** ist somit der Inbegriff aller planvollen menschlichen Handlungen, die unter Beachtung des ökonomischen Prinzips (vgl. Abschn. 2.2.2) (Rationalprinzip) mit dem Zweck erfolgen, die – an den Bedürfnissen der Menschen gemessen – bestehende Knappheit der Güter zu verringern.

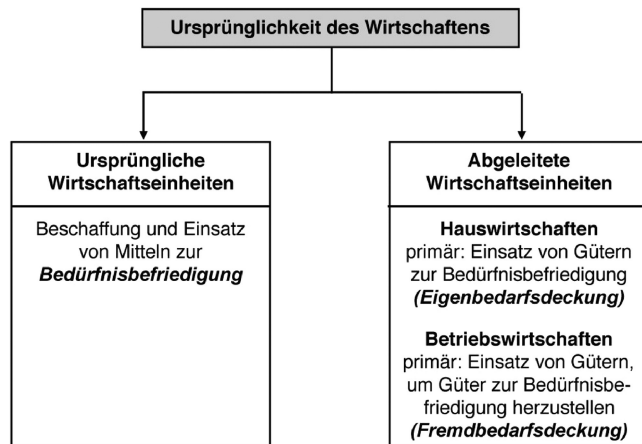
Der Tatbestand der **Güterknappheit** kann somit als Kern allen Wirtschaftens angesehen werden, denn ohne knappe Güter, gäbe es für die Menschen keine unerfüllten Wünsche. Somit bestünde weder die Notwendigkeit noch der Anreiz, besondere Anstrengungen zu unternehmen, um in den Besitz dieser Güter zu kommen.

Vor diesem Hintergrund kann Wirtschaften weiter beschrieben werden als das Disponieren über knappe Güter, soweit diese als Handelsobjekt (Waren) Gegenstand von Marktprozessen sind. Voraussetzung für den Warencharakter knapper Güter ist, dass diese überhaupt Gegenstand von marktlichen Austauschbeziehungen (also verfügbar und

**Abb. 2.1** Wirtschaften – Nach Zahl der Bedürfnisträger und Verfügungsberechtigten



**Abb. 2.2** Wirtschaften – Nach der Ursprünglichkeit der Wirtschaften



übertragbar) sind und dass sie eine bestimmte Eignung zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse aufweisen.

Das Wirtschaften lässt sich zum einen nach der Zahl der Bedürfnisträger und Verfügungsberechtigten und zum anderen nach der Ursprünglichkeit des Wirtschaftens institutionalisieren. Diese Zusammenhänge verdeutlichen die Abb. 2.1 und 2.2.

## 2.2 Das ökonomische Prinzip

Wie oben gezeigt, zwingt die Knappheit der Güter die Menschen dazu, Entscheidungen über ihre alternative Verwendung zu treffen bzw. mit ihnen zu haushalten. Im Zentrum dieses Prinzips steht die Frage nach einem optimalen Einsatz bzw. der optimalen Verwendung von Wirtschaftsgütern.

Wie jedes, auf einen Zweck gerichtete menschliche Handeln, folgen auch wirtschaftliche Entscheidungen dem allgemeinen Vernunftprinzip (**Rationalprinzip**) (vgl. Wöhe 2010, S. 1). Nach diesem Prinzip gilt es, ein bestimmtes Ziel mit dem Einsatz möglichst

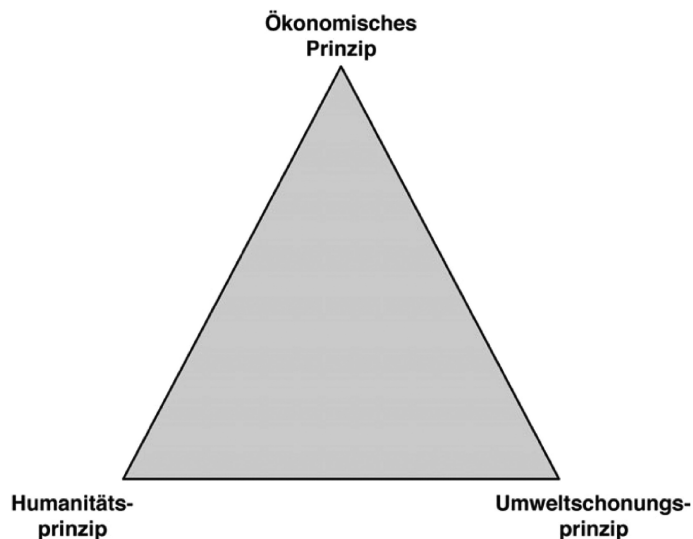
geringer Mittel zu erreichen. Auf das Wirtschaften bezogen, bezeichnet dieses Rationalprinzip das **ökonomische Prinzip**. Es existieren eine mengenmäßige und eine wertmäßige Definition des ökonomischen Prinzips. Im Rahmen der **mengenmäßigen Definition** werden das Minimal- und das Maximalprinzip unterschieden (vgl. dazu Abschn. 2.2.1 und 2.2.2).

Die **wertmäßige Definition** verlangt ein Handeln, das darauf ausgerichtet ist, mit einem gegebenen Geldaufwand einen maximalen Erlösbeitrag oder einen vorher festgelegten Erlösbeitrag mit einem minimalen Geldeinsatz zu erwirtschaften.

Das ökonomische Prinzip ist Ausdruck einer formalen Rationalität. Es ist wertneutral und systemunabhängig und kann deshalb auch als inhaltsleer bezeichnet werden, denn es lässt so viele inhaltliche Interpretationen zu, wie es mengenmäßige oder wertmäßige Zielvorstellungen gibt. Es charakterisiert lediglich die Durchführung wirtschaftlichen Handelns. Erst wenn ein konkretes Ziel entwickelt wird, ermöglicht das ökonomische Prinzip ein ökonomisches Handeln.

Im Spannungsverhältnis zwischen den Bedürfnissen und ihren Deckungsmöglichkeiten, gilt es neben dem ökonomischen Prinzip auch das Humanitäts- und das Umweltschonungsprinzip zu beachten. Zusammen bilden diese Prinzipien das magische Dreieck der Betriebswirtschaftslehre (vgl. Olfert und Rahn 2013, S. 21 f.) welches in Abb. 2.3 dargestellt ist.

Im Mittelpunkt des **Humanitätsprinzips** steht der Mensch im Leistungsprozess. Den Erfordernissen dieses Prinzips sollte gleichermaßen Rechnung getragen werden. Dies geschieht beispielsweise durch menschengerechte Arbeitsbedingungen, entsprechende Organisationsformen und Führungsmethoden.



**Abb. 2.3** Das magische Dreieck der Betriebswirtschaftslehre

Das **Umweltschonungsprinzip** fokussiert die ökologischen Interessen, die es im Rahmen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen ebenfalls zu berücksichtigen gilt. Ziel ist es, die Umweltbelastungen so gering wie möglich zu halten.

In der betriebswirtschaftlichen Handlungsweise sollte nicht einem der o. a. Prinzipien absoluter oder gar ausschließlicher Vorrang gewährt werden. Es ist vielmehr ein adäquater Ausgleich zwischen den drei Prinzipien und damit zwischen den divergierenden Interessenlagen anzustreben (vgl. Olfert und Rahn 2013, S. 22).

### 2.2.1 Minimalprinzip

Das **Minimalprinzip** (auch **Minimum- oder Sparprinzip** genannt) besagt, dass der benötigte Aufwand, um einen bestimmten Ertrag (in Form von Nutzen) zu erzielen, so gering wie möglich zu halten ist. Ziel ist somit die Minimierung des Mittel- bzw. Produktionsfaktoreinsatzes (mengenmäßige Definition) oder der (Produktions-)Kosten (wertmäßige Definition).

Beim Minimalprinzip ist somit das Ziel (Ertrag oder Output) vorgegeben. Dieses soll mit einem möglich geringen Mitteleinsatz (Input) erreicht werden. Ein Beispiel wäre die Betreuung eines Mandanten zu möglich niedrigen Kosten (wertmäßige Perspektive).

### 2.2.2 Maximalprinzip

Ziel bei der Verfolgung des **Maximalprinzips** (auch **Maximum- oder Haushaltsprinzip**) ist es, mit einem gegebenen Aufwand an Wirtschaftsgütern einen möglichst hohen Ertrag zu erwirtschaften. Das Maximalprinzip verfolgt die Maximierung des (Produktions-) Ertrags in Geldeinheiten (wertmäßige Definition) oder der Produktionsmenge (mengenmäßige Definition).

Hier ist der Mitteleinsatz (Input) vorgegeben, mit dem ein möglichst hohes Ziel (Output) erreicht werden soll. Ein Beispiel wäre die Betreuung möglichst vieler Mandanten mit einem gegebenen Stamm an Anwälten und Mitarbeitern (mengenmäßige Perspektive).

Das Maximalprinzip gilt u. a. für öffentliche Haushalte (beispielsweise Kommunen) als Handlungsmaxime, da die für sie zur Verfügung stehenden Mittel limitiert sind.

Es wäre falsch, zu versuchen, beide Prinzipien gleichzeitig zu verfolgen, d. h. mit minimalem Mitteleinsatz (Minimalprinzip) ein maximales Ergebnis zu erzielen (Maximalprinzip). Denn die Verfolgung des so genannten **Minimal-Maximal-Prinzips** führt u. U. zu ungeplantem Handeln, da nach dem Minimalprinzip klare Vorgaben fehlen und nach dem Maximalprinzip keine definierten Ziele verfolgt werden.

Eine Maximierung bzw. Minimierung sollte immer schrittweise erfolgen und nach jedem Optimierungsschritt muss überprüft werden, ob beim Maximalprinzip alle notwendigen Parameter der Zielvorgabe (z. B. die Qualität des Outputs) ausreichend sind. Bezüglich des Minimalprinzips muss ständig überprüft werden, ob alle notwendigen Be-

dingungen erfüllt sind, um das Ziel nachhaltig zu erreichen und langfristige negative Folgen der Kostenminimierung zu verhindern (z. B. ob Gesetze und Auflagen zum Arbeitsschutz eingehalten wurden).

### 2.2.3 Extremumprinzip

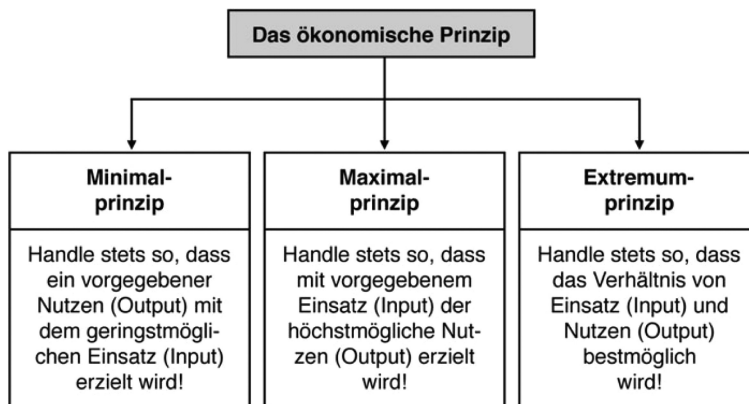
Das **Extremumprinzip** verfolgt die o. a. Optimierung. Es fordert, ein möglichst günstiges Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag zu realisieren. Ziel ist die Erreichung von Optima und nicht von Minima bzw. Maxima.

Wirtschaftlich optimales Handeln bedeutet nach diesem Prinzip, Extremwerte im Sinne eines möglichst günstigen Verhältnisses zwischen Aufwand und Ertrag zu realisieren (vgl. Schierenbeck 2008, S. 3 ff.).

Werden Aufwände als Kosten und Erträge als Leistungen definiert, lassen sich hieraus alternativ das Streben nach:

1. Ertrags-(Leistungs-)maximierung,
2. Aufwands-(Kosten-)minimierung,
3. Ertrags-(Leistungs-)optimierung und
4. Aufwands-(Kosten-)optimierung ableiten.

Die drei Ausprägungen des ökonomischen Prinzips fasst die Abb. 2.4 zusammen.



**Abb. 2.4** Ausprägungen des ökonomischen Prinzips

## 2.3 Kennzahlen

Im Folgenden werden Kennzahlen betrachtet, die dem Betriebswirt und dem Juristen dabei unterstützen sollen, ökonomisch richtige Entscheidungen zu treffen und die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen dieser Entscheidung im Nachhinein bewerten zu können. Kennzahlen dienen zur Quantifizierung des ökonomischen Erfolgs oder Misserfolgs und zur Unternehmungssteuerung.

### 2.3.1 Gewinn

Der **Gewinn** (zum Teil auch als Erfolg der Unternehmung bezeichnet (vgl. Wöhe 2010, S. 304)) ist die rechnerische Differenz zwischen bewertetem Ertrag und bewertetem Aufwand innerhalb einer betrachteten Abrechnungsperiode.

Die Gewinngröße stellt einerseits die Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals (bei Personengesellschaften) und andererseits die Vergütung für die Mitarbeiter der Unternehmung bzw. für die (Mit-)Unternehmer (Unternehmerlohn) dar.

Der Gewinn von Personengesellschaften wird auf der Habenseite des Eigenkapitalkontos als Zugangsposten verbucht und tritt in der Bilanz entweder in Form eines erhöhten Eigenkapitals auf oder er wird dort gesondert ausgewiesen. In der Gewinn- und Verlustrechnung von Kapitalgesellschaften erfolgt der Ausweis des Unternehmungsgewinns unter der Bezeichnung Jahresüberschuss. Dieser, auf dem externen Rechnungswesen basierende Gewinnbegriff, wird auch als **pagatorischer Gewinn** bezeichnet.

Davon zu unterscheiden ist der **kalkulatorische Gewinn**, der sich als die Differenz zwischen Leistung und Kosten, basierend auf den Zahlen des internen Rechnungswesens, errechnet.

Ohne die Bezugnahme auf einen Zurechnungszeitraum wird der Begriff Gewinn auch dazu verwendet, um den wirtschaftlichen Erfolg eines Einzelumsatzes zu kennzeichnen.

Aussagefähiger als der Gewinn ist die Wirtschaftlichkeit.

### 2.3.2 Wirtschaftlichkeit

Die **Wirtschaftlichkeit** einer Unternehmung, eines Projektes oder einer betriebswirtschaftlichen Einzelaktion (Einzelumsatz) wird i. d. R. durch eine einfache Kennzahl ausgedrückt, die das Verhältnis vom Ertrag (Output, Nutzen, Leistung) zum Aufwand (Input, Mittel, Kosten) darstellt. Die Wirtschaftlichkeit errechnet sich wie folgt:

$$(\text{Ertrags-})\text{Wirtschaftlichkeit} = \frac{\text{Ertrag}}{\text{Aufwand}}.$$

Hierbei handelt es sich um die mengenmäßige Betrachtung der Wirtschaftlichkeit.

In der Regel werden der Ertrag und der Aufwand in Geldeinheiten gemessen. Daraus resultiert die Wirtschaftlichkeit in der Wertbetrachtung:

$$(\text{Kosten-})\text{Wirtschaftlichkeit} = \frac{\text{Leistung}}{\text{Kosten}}.$$

Bei beiden Formeln ist die Wirtschaftlichkeit umso höher, je größer der Wert des sich ergebenden Quotienten ist. Mittels dieser Kennzahlen lässt sich die Wirtschaftlichkeit von anwaltlichen Mandanten vergleichen.

Ein Beispiel verdeutlicht die Wirtschaftlichkeitsberechnung:

Eine Anwaltskanzlei hat von einem Mandanten, für seine Vertretung in einer Erbschaftsangelegenheit ein Honorar i. H. v. 2500,- EUR (Ertrag) vereinbart. Zur Betreuung des Mandanten haben 2 Anwälte jeweils 2 Tage (insgesamt 4 Personentage (PT)) in dieser Sache gearbeitet. Der<sup>1</sup> Aufwand hierfür beträgt 1000,- EUR (Rechtsanwaltsgehälter). Somit errechnet sich die Wirtschaftlichkeit wie folgt:

$$\text{Wirtschaftlichkeit} = \frac{\text{Leistung}}{\text{Kosten}} = \frac{2500}{1000} = 2,5.$$

Nachteilig bei der Kennzahl der Wirtschaftlichkeit ist es, dass es sich bei der Leistung und den Kosten um bewertete Größen handelt. Bei Veränderungen der Anwaltsgehälter und/oder der vereinbarten Honorarsätze variiert auch die Wirtschaftlichkeit. Als Problem erweist sich zudem, dass es sich bei den Werten der o. a. Gleichungen um variable Größen handelt. Somit gibt es keine feste Bezugsbasis, die für eine aussagefähige Beurteilung oder einen Vergleich notwendig wäre.

Zudem enthält die Wirtschaftlichkeit keine Aussage darüber, ob das Verhältnis zwischen Ertrag und Aufwand im Sinne des ökonomischen Prinzips optimal ist.

Vor dem Hintergrund dieser Kritik empfiehlt sich eine Verfeinerung der Wirtschaftlichkeitskennzahl, um ihre Aussagefähigkeit zu erhöhen.

Dies kann einerseits dadurch geschehen, indem eine Soll-Wirtschaftlichkeit der Unternehmung oder einzelner Aktivitäten bestimmt wird, die anschließend der tatsächlich realisierten Ist-Wirtschaftlichkeit gegenübergestellt wird.

Anwendungsbezogene Hilfsformen wären somit:

$$\frac{\text{Istleistung}}{\text{Sollleistung}} \text{ (mengenmäßig) bzw. } \frac{\text{Istkosten}}{\text{Sollkosten}} \text{ (wertmäßig).}$$

Andererseits erscheint es sinnvoll, die wertmäßige Wirtschaftlichkeit in eine mengenmäßige Wirtschaftlichkeit und eine Preiskomponente aufzuspalten.

---

<sup>1</sup> Aus Vereinfachungsgründen ohne Berücksichtigung anteiliger Büro- und Sekretariatskosten, die bei einer vollständigen Berechnung Eingang in die Aufwandsposition finden müssen.

### 2.3.3 Produktivität

Die **Produktivität** ist eine Kennzahl, die das Maß für die mengenmäßige Ergiebigkeit der Kombination der eingesetzten Produktionsfaktoren zum Ausdruck bringt. Sie berechnet sich anhand der folgenden Formel:

$$\text{Produktivität} = \frac{\text{Aubringungsmenge (Output)}}{\text{Faktoreinsatzmengen (Input)}}.$$

Die Ermittlung von Produktivitäten setzt die Homogenität der betrachteten Mengengrößen voraus. Dabei ermöglichen diese Kennzahl als alleinige Maßzahl noch keine betriebswirtschaftlichen Aussagen. Erst durch den Vergleich mit anderen Produktivitätsgrößen (zum Beispiel anderer Unternehmungen oder früherer Perioden) eignet sich die Produktivität zur Entscheidungsunterstützung und zur betriebswirtschaftlichen Unternehmensführung.

Da dem betrieblichen Produktionsprozess diverse verschiedene Leistungsarten zugrunde liegen, ist es sinnvoll, sog. Teilproduktivitäten zu entwickeln. Hier einige Beispiele:

$$\begin{aligned}\text{Arbeitsstundenproduktivität} &= \frac{\text{Erzeugte Menge}}{\text{Arbeitsstunden}}, \\ \text{Materialproduktivität} &= \frac{\text{Erzeugte Menge}}{\text{Materialeinsatz}}, \\ \text{Betriebsmittelproduktivität} &= \frac{\text{Erzeugte Menge}}{\text{Maschinenstunden}}.\end{aligned}$$

Es wird an dieser Stelle deutlich, dass die Ermittlung von Produktionskennzahlen zur Ermittlung der Effektivität von Leistungserstellungsprozessen bzw. der Ergiebigkeit der betrieblichen Faktorkombination dient. Dies erfolgt durch die Gegenüberstellung von Ausbringungsmengen und Einsatzmengen (mengenmäßige Betrachtung). Produktivitätskennzahlen werden immer dann zu Vergleichszwecken verwendet, wenn eine Bewertung der Mengen nicht möglich bzw. nicht nötig ist.

Wenn eine oder beide Größen bewertet werden (i. d. R. mit Geldeinheiten), ergeben sich Wirtschaftlichkeitsgrößen (wertmäßige Betrachtung), wie die folgenden Beispiele verdeutlichen:

$$\text{Arbeitsproduktivität} = \frac{\text{Gesamtwertschöpfung}}{\text{Zahl der Arbeitnehmer} + \text{Arbeiter}}.$$

Die Gesamtwertschöpfung wird in Geldeinheiten ausgedrückt.

$$\text{Kapitalproduktivität} = \frac{\text{Wertschöpfung}}{\text{eingesetztes Kapital}}.$$

Hier werden beide Werte in Geldeinheiten ausgedrückt.



### 2.3.4 Rentabilität und Liquidität

Eine gute Wirtschaftlichkeit und/oder Produktivität lässt noch nicht darauf schließen, dass die betrachtete Unternehmung auch rentabel arbeitet. Dies ist z. B. nicht der Fall, wenn die wirtschaftlich und produktiv erzeugten Güter oder Dienstleistungen keinen Markt finden, d. h. wenn sie nicht abgesetzt werden können.

Daher gehören **Rentabilitätskennzahlen** in der Betriebswirtschaftslehre, ebenso wie in der betrieblichen Praxis, zu den wichtigsten Größen zur Steuerung und zur Beurteilung von Unternehmungen, Unternehmungsteilen und Projekten.

Die **Rentabilität** zeigt an, in welcher Höhe sich das eingesetzte Kapital in der betrachteten Periode verzinst hat. Die allgemeine Formel zur Bestimmung der Rentabilität lautet:

$$\text{Rentabilität} = \frac{\text{Periodenerfolg (= Aufwand – Ertrag)}}{\text{eingesetztes Kapital}} \times 100.$$

Zugleich zeigt die Rentabilität die Fähigkeit einer Unternehmung bzw. ihrer Teile, mindestens die aus dem Wirtschaftsprozess erwachsenden Aufwendungen bzw. Kosten durch entsprechende Erträge zu decken.

Als einzelne Maßzahl liefert die Rentabilität noch keine Aussage. Erst der Vergleich mit anderen Rentabilitäten, beispielsweise ähnlich strukturierter Unternehmungen oder früherer Perioden der eigenen Unternehmung, liefert Erkenntnisse, die für die Unternehmensführung von Bedeutung sind.

Das Gesamtkapital einer Unternehmung setzt sich i. d. R. aus Eigen- und Fremdkapital zusammen. Vor diesem Hintergrund wird zwischen der Gesamtkapitalrentabilität und der Eigenkapitalrentabilität unterschieden.

Zur Bestimmung der **Gesamtkapitalrentabilität** sind neben dem erwirtschafteten Gewinn auch die Fremdkapitalzinsen in die Berechnung mit einzubeziehen. Fremdkapitalzinsen stellen den Ertrag des Fremdkapitals dar. Sie werden den Fremdkapitalgebern geschuldet und stellen somit einen Aufwand für die Unternehmung dar, der nicht im Gewinn enthalten ist. Aus diesem Grund werden die Fremdkapitalzinsen bei der Bestimmung der Gesamtkapitalrentabilität dem Gewinn hinzugerechnet, wie die folgende Formel zeigt:

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn} + \text{Fremdkapitalzinsen}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100.$$

Eine Maximierung der Gesamtkapitalrentabilität führt nur dann zur Gewinnmaximierung, wenn der Fremdkapitalzins niedriger ist, als die Gesamtkapitalverzinsung.

Wird der Gewinn ins Verhältnis zum Eigenkapital gesetzt, ergibt sich die **Eigenkapitalrentabilität**:

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Eigenkapital}} \times 100.$$

Diese Kennzahl ist besonders wichtig für die Beschaffung von Eigenkapital, u. a. an den internationalen Börsen. Nur Unternehmungen, die langfristig rentabel arbeiten, also eine attraktive Eigenkapitalrentabilität erwirtschaften, finden auch Eigenkapitalgeber.

Eine Maximierung der Eigenkapitalrentabilität entspricht der Gewinnmaximierung.

Wird der Gewinn nicht auf das Kapital, sondern auf den erzielten Umsatz bezogen, ergibt sich die Kennzahl der **Umsatzrentabilität**:

$$\text{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatz}} \times 100.$$

Beispielsweise wegen überproportional steigender Produktionskosten und/oder sinkender Stückpreise bei steigendem Umsatz (z. B. wegen einer teilweisen Marktsättigung), führt eine Maximierung der Umsatzrentabilität nicht automatisch zu einer Maximierung des Gewinns.

Rentabilitätskennzahlen werden in der Betriebswirtschaftslehre als oberstes Ziel einer Zielhierarchie angesehen. Durch die logische Aufspaltung der einzelnen Kennzahlen ergeben sich weitere Unterziele (auch **Werttreiber** genannt). Auf diese Weise werden sog. Kennzahlensysteme hergeleitet (Abb. 2.5).

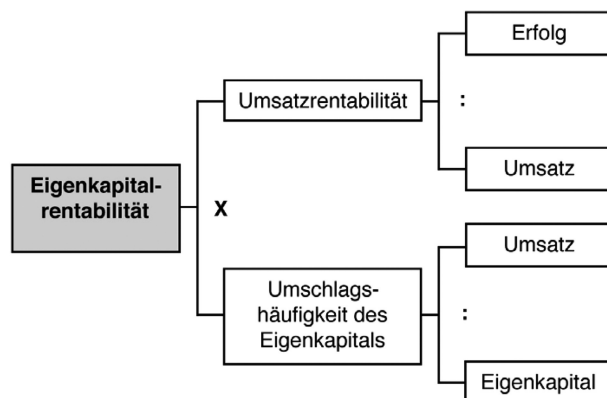
Neben der Rentabilität spielt die **Liquidität** eine bedeutende Rolle in unternehmerischen Prozessen und bei betriebswirtschaftlichen Entscheidungen.

In der Betriebswirtschaftslehre wird zudem zwischen der absoluten Liquidität und der relativen Liquidität unterschieden (vgl. Olfert und Rahn 2013, S. 37 ff.).

**Absolute Liquidität** ist eine Eigenschaft von Vermögensteilen, die ausdrückt, ob diese als Zahlungsmittel verwendet oder in Zahlungsmittel umgewandelt werden können. Sie beschreibt somit die Liquidierbarkeit der Vermögensgegenstände, die nicht dazu benötigt werden, den Fortbestand der Unternehmung zu sichern.

**Relative Liquidität** kann sowohl zeitpunkt- (statisch) als auch zeitraumbezogen (dynamisch) sein. Die **statische Liquidität** beschreibt als kurzfristige Kennzahl das Verhältnis zwischen Teilen des Umlaufvermögens und der kurzfristigen Verbindlichkeiten der Unternehmung. Im Rahmen der kurzfristigen Finanzplanung wird zwischen der Liquidität 1.,

**Abb. 2.5** Eigenkapitalkennzahlensystem



BWL für Juristen

Eine praxisnahe Einführung in die  
betriebswirtschaftlichen Grundlagen

Daum, A.; Petzold, J.; Pletke, M.

2016, XII, 301 S. 155 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-08578-0