

Liquidität vor Rentabilität – das Credo eines Buchhalters und Quelle des Konflikts mit dem Management

Urbánková Šárka

Bachelorarbeit
2012



Tomas Bata University in Zlín
Faculty of Humanities

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta humanitních studií
Ústav jazyků
akademický rok: 2011/2012

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Šárka URBÁNKOVÁ**
Osobní číslo: **H09653**
Studijní program: **B 7310 Filologie**
Studijní obor: **Německý jazyk pro manažerskou praxi**

Téma práce: **Likvidita před rentabilitou – krédo účetních
a prameny konfliktu s managementem**

Zásady pro vypracování:

Úvod
Teoretická část
Definování cílů a metod práce
Vysvětlení základních pojmů vztahujících se k dané problematice
Praktická část
Vypracování analýzy vybrané firmy
Na základě získaných výsledků zhodnocení využívání finančních prostředků
Navržení jiných možností čerpání, získávání finančních prostředků
Závěr

Rozsah bakalářské práce:

Rozsah příloh:

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

FRANKE, G.; HAX, H. . Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt. 6.dopl.vyd. Berlin : Springer Dordrecht Heidelberg, 2009. ISBN 978-3-642-02552-5.

EGGER, Uwe-Peter. Unternehmensfinanzierung: wie Sie Liquidität optimal sichern. Paderborn : Gabler, 1995. ISBN 3-409-18314-0.

DRUKARCZYK, J.. Finanzierung : Eine Einführung. 9. Stuttgart : Lucius & Lucius Verlagsgesellschaft mbH, 2003. ISBN 3-825-1229-7.

HAX, H. ; LAUX, H.. Die Finanzierung der Unternehmung. Köln : Verlag Kiepenheuer Witsch, 1975. ISBN 3462010190.

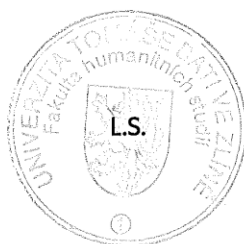
Vedoucí bakalářské práce: **Gerhard Simon**
Ústav jazyků

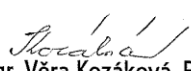
Datum zadání bakalářské práce: **30. listopadu 2011**

Termín odevzdání bakalářské práce: **4. května 2012**

Ve Zlíně dne 1. února 2012


doc. Ing. Anežka Lengálová, Ph.D.
děkanka




Mgr. Věra Kozáková, Ph.D.
ředitelka ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE


Beru na vědomí, že

- odevzdáním bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby ¹⁾;
- beru na vědomí, že bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k nahlédnutí;
- na moji bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3 ²⁾;
- podle § 60 ³⁾ odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- podle § 60 ³⁾ odst. 2 a 3 mohu užít své dílo – bakalářskou práci - nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské práce využít ke komerčním účelům.

Prohlašuji, že

- elektronická a tištěná verze bakalářské práce jsou totožné;
- na bakalářské práci jsem pracoval samostatně a použitou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.

Ve Zlíně 15.10.19



¹⁾ zákon č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, § 47b Zveřejňování závěrečných prací:

(1) Vysoká škola nevdělečně zveřejňuje disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce, u kterých proběhla obhajoba, včetně posudků oponentů a výsledku obhajoby prostřednictvím databáze kvalifikačních prací, kterou spravuje. Způsob zveřejnění stanoví vnitřní předpis vysoké školy.

(2) Disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce odevzdané uchazečem k obhajobě musí být též nejméně pět pracovních dnů před konáním obhajoby zveřejněny k nahlázení veřejnosti v místě určeném vnitřním předpisem vysoké školy nebo není-li tak určeno, v místě pracoviště vysoké školy, kde se má konat obhajoba práce. Každý si může ze zveřejněné práce pořizovat na své náklady výpisy, opisy nebo rozmnoženiny.

(3) Platí, že odevzdáním práce autor souhlasí se zveřejněním své práce podle tohoto zákona, bez ohledu na výsledek obhajoby.

2) zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 35 odst. 3:

(3) Do práva autorského také nezasahuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užije-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výuce nebo k vlastní potřebě dílo vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacímu zařízení (školní dílo).

3) zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

(1) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení mají za obvyklých podmínek právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla (§ 35 odst.

3). Odpírá-li autor takového díla udělit svolení bez vážného důvodu, mohou se tyto osoby domáhat nahrazení chybějícího projevu jeho vůle u soudu. Ustanovení § 35 odst. 3 zůstává nedotčeno.

(2) Není-li sjednáno jinak, může autor školního díla své dílo užít či poskytnout jinému licenci, není-li to v rozporu s oprávněnými zájmy školy nebo školského či vzdělávacího zařízení.

(3) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení jsou oprávněny požadovat, aby jim autor školního díla z výdělku jím dosaženého v souvislosti s užitím díla či poskytnutím licence podle odstavce 2 přiměřeně přispěl na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložily, a to podle okolností až do jejich skutečné výše; přitom se přihlédne k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.

ABSTRAKT

Der Inhalt dieser Arbeit ist es, die Rentabilität und die Liquidität des Unternehmens Graspö CZ, a.G zu evaluieren. Diese Firma ist mit dem Druck beschäftigt. Als Grundlage für die Vorbereitung der Finanzanalyse, werden Informationen aus der Literatur verwendet, die der Firmenbuchführung und Verträgen angewendet entnommen werden. Das Ziel dieser Studie ist es, die finanzielle Situation nach der Sicherung von Maßnahmen vorschlagen, die zu deren Verbesserung führen würde.

Schlüsselwörter: Liquidität, Rentabilität, Liquiditätssicherung, Bonitätsprüfung

ABSTRACT

As the main subject of my bachelor work is evaluation of liquidity and rentability of company Graspö CZ, joint-stock company. This company is engaged in printing. Analysis are informations obtained from literature, which are aplicable on financial statements of this company and contracts. The main target of this work is evaluate financiell situation, ensure claims and then suggestions steps which will lead to their improvement.

Schlüsselwörter: solidity, profitability, assureace of solidity, detailing of bonita

Danksagung

An dieser Stelle würde ich mich gerne bei Herrn Gerhard Simon für seine Hilfe, Ratschläge und das fachliche Know-How, das er mir beim Schreiben dieser Diplomarbeit und während meines Studium beigebracht hat, bedanken. Ich möchte auch meiner Familie und meinem Freund für ihre Unterstützung danken.

INHALTSVERZEICHNIS

EINLEITUNG	10
I THEORETISCHER TEIL	11
1. MANAGEMENT VON KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMEN	12
1.1 MANAGEMENT ALS BEGRIFF.....	12
1.2 VERTRAGSGESTALTUNG	12
1.2.1 Vorgabe klarer Geschäfts – und Zahlungsbedingungen	13
1.2.2 Vorauszahlung	13
1.2.3 Anzahlung	13
1.2.4 Barverkauf.....	14
1.2.5 Forderung im Griff haben.....	14
2 BONITÄTSPRÜFUNG	15
2.1 BEURTEILUNG DES KREDITRISIKOS GESCHÄFTSPARTNER	15
2.2 SYSTEM FÜR DIE SUCHE NACH INFORMATIONEN ÜBER UNTERNEHMEN	17
2.3 RISIKO DES AUBENHANDELS	18
2.4 MÖGLICHKEITEN, WIE DIE FIRME DAS ZAHLUNGSRISIKO MINIMIERT	19
2.5 RISIKO DES GESCHÄFTLICHE KREDITS	19
3 KURZFRISTIGE FREMDFINANZIERUNG	21
3.1 KURZFRISTIGE SCHULDEN	21
3.2 LEASING ODER MIETE.....	22
3.3 KONTOKORENTKREDIT	22
3.4 FACTORING	23
4 KOREKTE UND RECHTZEITIGE RECHNUNGSLEGUNG	24
4.1 GRUNDBEGRIFFE	24
4.2 BEZIEHUNG ZWISCHEN RECHNUNGSLEGUNG UND MANAGEMENT.....	25
4.3 GESETZLICHE RECHTSQUELLEN.....	26
4.4 DIE GRUNDSÄTZE DER ORDNUNGSGEMÄßEN BUCHFÜHRUNG.....	26
4.5 FINANZBUCHHALTUNG	26
5 KONSEQUENTES MAHNSYSTEM	28
5.1 MAHNSYSTEM	28
5.2 EINTREIBUNG	28
5.3 GERICHTSVERFAHREN	28
5.4 UNEINBRINGLICHE FORDERUNG	28
6 INANSPRUCHNAHME ANGEBOTENE NACHLÄSSE UND SKONTO	29

6.1	SKONTO FÜR RECHTZEITIGE ZAHLUNG	29
7	RENTABILITÄT, LIQUIDITÄT	30
7.1	RENTABILITÄT	30
	7.1.2 Permanente Kontrolle	30
	7.1.3 Rentabilitätsanzeiger	30
7.2	LIQUIDITÄT	31
7.3	LIQUIDITÄTSPANNUNG	32
7.4	LIQUIDITÄTSANZEIGER	34
8	GERINGHALTEN VON MATERIALBESTÄNDEN	36
8.1	MATERIALEINKAUF	36
II	PRAKTISCHER TEIL	37
9	PROFIL DER GESELLSCHAFT	38
9.1	GRUNDLEGENDE INFORMATIONEN ÜBER DAS UNTERNEHMEN	38
9.2	DIE ORIENTIERUNG DES UNTERNEHMENS	38
9.3	ORGANISATIONSSTRUKTUR DES UNTERNEHMENS	40
10	DER STRUKTUR AKTIV UND PASSIV	41
11	LIQUIDITÄTSPANNUNG	43
12	SCHULDENQUOTEN	46
13	DER LIQUIDITÄTSANZEIGEN	47
14	ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN	48
14.1	VERTRAGSABSCHLUSS	48
14.2	AUFTRAGSBESTÄTIGUNG	48
14.3	FÄLLIGKEIT DER KURZFRISTIGEN VERBINDLICHKEITEN	48
15	BONITÄTSPRÜFUNG	50
16	PRODUKTIONSEFFIZIENZ	54
16.1	VERLUSTE IN DER PRODUKTION	54
16.3	LIEFERANTEN UND IHREN AUSWAHL	55
	16.3.1 Lieferanten	56
	16.3.2 Abnehmer	56
	SCHLUSSBETRACHTUNG	58
	LITERATURVERZEICHNIS	60
	SYMBOL- UND ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	62
	ABBILDUNGSVERZEICHNIS	63
	TABELLENVERZEICHNIS	64
	ANHANGSVERZEICHNIS	65

EINLEITUNG

In dieser Arbeit möchte ich auf die Erfahrungen aus dem Krisenmanagement hinweisen. Darauf, dass Firmen nur ganz selten an mangelnder Rentabilität gescheitert sind, sondern fast ausschließlich deshalb, weil es ihnen permanent an Geld zum Begleichen fälliger Verbindlichkeiten gefehlt hat. Die Konzentration auf „rentable Geschäfte“, verstellt oft den Blick auf die Probleme des betrieblichen Alltags. Insbesondere in kleinen und mittleren Unternehmen, lohnt eine Untersuchung, wie streng das Regime zur Gewährleistung der Zahlungsfähigkeit organisiert ist und eingehalten wird. Das liegt nicht nur in der Verantwortung des Buchhalters. In meiner Arbeit konzentriere ich mich auf Fragen der Rentabilität, insbesondere in kleinen und mittelständigen Unternehmen. Ich möchte die Sicherung der notwendigen Liquidität wie eine Aufgabe des Hauptbuchhalters klären. Ich stelle wichtige und grundsätzliche Hypothesen, wie:

1. Der elementaren Logik folgend, daß eine hohe Rentabilität am Ende die Grundlage für eine stabile Liquidität darstellt, konzentriert sich das Management primär auf die Fragen der Effektivität der Reproduktion, die langfristige und gut vorbereitete Entscheidungen erfordern. Ein unmittelbarer Einfluß auf das Tagesgeschäft ist nicht ohne weiteres zu erkennen.
2. Der Einfluß strategischer, langfristiger Entscheidungen auf die Sicherung der Liquidität wie zum Beispiel:
 - präzise formulierte Geschäfts- und Zahlungsbedingungen
 - liquiditätsorientierte Vertragsgestaltung, durch Vereinbarung von Voraus- und Abschlagszahlungen
 - Bankbürgschaften, anstelle der Akzeptanz von Geldeinbehalt für Gewährleistungs-Entscheidungen für die Finanzierung von Neuanschaffungen nach dem Einfluß auf die Liquidität prüfen: Kauf (Cash oder mit Kredit), Miete oder Leasing und anderes wird häufig unterschätzt.

I. THEORETISCHER TEIL

1. MANAGEMENT VON KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMEN

„Anwendung und die Ergebnisse der einzelnen Organisationen beeinflusst die Verwaltung“

In der Arbeit ist Graspco CZ, a. G. Unternehmen ausgewertet. Wir haben uns für dieses Unternehmen entschieden, da sich Graspco CZ auch mit Deutschland befasst, deshalb können wir das Beispiel der Firmenveranstaltungen zeigen.

GRASPO CZ gehört zu den bedeutendsten europäischen Offset-Druckereien. Die Gesellschaft beschäftigt 250 Fachleute in den Bereichen Grafik, Druck und buchbinderischer Verarbeitung, die im gesamten Ablauf der Herstellung für eine erstklassige Qualität der angebotenen Dienstleistungen und Druckerzeugnisse sorgen.

1.1 Management als Begriff

Meiner Meinung nach, ist die Verwaltung spezifischer Aktivitäten, die auf Menschen richten und zu handeln, damit die Menschen (Arbeitnehmer) zu tun, was notwendig ist. Es bedeutet auch die Planung, Organisation zu beeinflussen, Controlling, usw.

Und wir müssen uns bekennen, dass die Entscheidung des Managements dem Risiko nicht vermeiden. Sehr oft ist es in Bezug die Effekte mit einer mehr oder weniger Risiko nicht vermeiden. Graspco Unternehmen wird von den grundlegenden Visionen regiert, die sind: Flexibilität, Qualität, Erfahrungen und Vollständige Dienstleistungen.

(Synek, 2001)

1.2 Vertragsgestaltung

Die Firma soll darauf achten, dass sie in den Verträgen mit Ihren Kunden eindeutig bestimmen, wann Zahlungen fällig sind. Das ist auch für eventuell verspätete Zahlungen gültig. Bei der Gewährung von Zahlungszielen, sollten das Unternehmen dem Kunden jedoch auch Möglichkeiten bieten, möglichst rasch zu zahlen (z. B. Skonto). (Manz, 2000)

1.2.1 Vorgabe klarer Geschäfts – und Zahlungsbedingungen

Die Fälligkeit der Rechnungen ist ein wichtiger Parameter Zahlung in Verzug der Rechnung. Die Fälligkeit der Rechnung, ist einer der Gegenstände, der Tagesordnung des Abschlusses des Geschäfts. Das Ziel des Lieferanten, ist immer die Laufzeit zu verkürzen. Der Käufer versucht dagegen, die Laufzeit zu verlängern. Bei der Entscheidung über die Bereitstellung von Verzögerungen, müssen Lieferanten über die Erfüllung von zwei widersprüchlichen Zielen entscheiden. Eine besteht darin, die Verkäufe, durch die Bereitstellung wohlwollender Zahlungsbedingungen, zu maximieren. Die zweite besteht darin, die Anforderungen an die Finanzierung zu minimieren und die Minimierung des Kreditrisikos, es bedarf der kürzesten Laufzeit. Politik den Schuldenmanagement muss deutlich machen, in welchen Platten bei der Bereitstellung von fälligen Rechnungen bewegen Händler können. Der wichtigste Faktor ist, was das Beste für das Unternehmen ist.

(Kislingerová, 2007)

Graspo Unternehmen nutzt für alle Kunden eine Form der Vertrag. Jede Transaktion wird leicht modifiziert, bleibt aber in der Basisversion gleich. Sie sind klar definiert, unter welchen Bedingungen der Verkauf erfolgt. Der Vertrag ist im Anhang zur Einsicht bereit.

1.2.2 Vorauszahlung

In diesem Fall, benötigen wir die Vorauszahlung in voller Höhe, oder zumindest teilweise erstattet. Vorauszahlung ist für Kunden, die Schwierigkeiten mit dem Zahlungsverhalten haben oder sind gänzlich unbekannt und eine Lieferung wäre riskant.

1.2.3 Anzahlung

Bei dem Beispiel Graspo, muss immer eine Anzahlung erfolgen. Manchmal ermöglicht es die Geschäftsleitung, den Kauf ohne eine Anzahlung zu genehmigen. Dies passiert nur selten. Das Unternehmen erhält einige Mittel, die verwendet werden können. Für Neukunden ist die erforderliche Höhe der Kautions höher als für bestehende Kunden.

Firma Graspo stellt die Zahlungsbedingungen fest. 50 - 60% für Neukunden bei der Zahlung in der Höhe des Kaufs. Sie bieten Barzahlung. Für bestehende Kunden, ist 40 bis 50% des Betrages erforderlich. Das Unternehmen unterscheidet auch zwischen kleinen und

großen Kunden. Kleinere Firmen haben mehr Probleme mit der Bezahlung. Deshalb erfordert Gaspo Barzahlung.

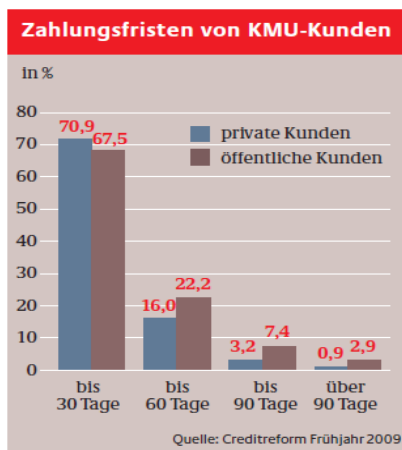
1.2.4 Barverkauf

Verkauf auf Nachnahme, ist eine alternative Versorgung von Risiko einer vorzeitigen Rückzahlung für die Kunden. Aber es ist nicht für höhere Beträge. Verkauf gegen Bargeld ist notwendig ebenfalls bei kleinen, unregelmäßigen oder neuen Kunden für den Lieferanten, die die Bonität nicht prüfen. (Vojík, 2009, 160 – 161.S.)

1.2.5 Forderung im Griff haben

Heute ist es sehr problematisch, dass die Firma nicht professionell als Kreditgeber verhalten. Zum Beispiel muss ein junger Betrieb auch einmal einen Auftrag aus Risikogründen ablehnen. Die Firma muss auf ihr Geld warten. So muss sie für ein sorgfältiges Forderungsmanagement sorgen. Sie muss die Kreditwürdigkeit ihrer Kunden prüfen. Das bedeutet die Bonität prüfen. Dann muss sie achten, dass alle Angabe korrekt sind. Organisiert sie ihr Mahnwesen. Firma denkt über Finanzierungsmöglichkeiten nach.

Abb. 1- Zahlungsfristen von kleinen und mittleren Unternehmern- Kunden



Quelle: Creditreform

2 BONITÄTSPRÜFUNG

„Es empfiehlt sich, eine regelmäßige bonitätsprüfung der Kunden durchzuführen, um dadurch Kenntnisse über die Zahlungsfähigkeit und das Zahlungsverhalten zu erhalten. Hierzu stehen Ihnen interne und externe Informationsquellen zur Verfügung, die in der Checkliste „Bonitätsprüfung des Kunden aufgeführt sind.“ (Manz, 2000)

2.1 Beurteilung des Kreditrisikos Geschäftspartner

Den Prozess der Beurteilung des Kreditrisikos beim Geschäftspartner, nennt man Kreditanalyse. Der erste Schritt bei der Beurteilung des Kreditrisikos ist, das sammeln von Informationen über Handelspartner und deren Überwachung. Wichtig ist die Position auf dem Markt – wie ist die Marktmacht, und wie es andere Unternehmen beeinflussen kann. Zuverlässigkeit beim Kunden vor der Rückzahlung des Darlehens und der Erfüllung der Verpflichtungen anderer vertraglicher Verpflichtungen, Indikatoren für die finanzielle Analyse, wie Schuldenquote, die Höhe des Versicherungsschutzes die Zinszahlungen, Kunden finanzielle Reserven, Garantien gegen Zahlungsausfälle und allgemeine wirtschaftliche Situationen im Land des Kunden. (Mária Režňáková a kol., 2010, S. 67)

Im praktischen Teil dieser Arbeit, ist ein Beispiel der Finanzsituation beschrieben. Und auch ein Beispiel der Firmen, die mit Graspó CZ handeln.

Abb. 2 – Beispiel die Bonitätsprüfung des Kunden

Checkliste 39 Bonitätsprüfung des Kunden [Quelle: Starthilfe (1998). BMWi]

Interne Informationsquellen	
<i>Rechnungswesen</i>	
Welches Zahlungsziel nimmt der Kunde in Anspruch?
Überschreitet er das Zahlungsziel?
Stellt der Kunde Antrag auf Zielverlängerung?
Waren oder sind Inkassomaßnahmen (Mahnung, gerichtlicher Mahnbescheid etc.) notwendig?
<i>Verkauf</i>	
Hat der Kunde einen hohen Lagerbestand?
Sind seine Maschinen in einem schlechten Zustand?
Hat der Kunde nicht ausgelastete Kapazitäten?
Verfügt er über eine schmale Angebotspalette?
Haben seine Produkte ein schlechtes Image?
Gibt der Kunde erhöhte Rabatte, Nachlässe oder Sonderangebote?
Hat der Kunde selbst wenig Kunden?
Externe Informationsquellen	
Wirtschaftsauskünfte z.B. über Haftungslage, Eigenkapitalausstattung, Auftragslage, Bilanzdaten, Zahlungsweise etc.

Checkliste [Quelle: Starthilfe (1998). BMWi]

Die meisten Unternehmen betreiben mit Kunden, die regelmäßig nicht publizieren ihren Jahresabschluss. Ebenso wenig ist die Firma Graspö, a. G. Weder Kreditvergabe der Banken nicht allein auf finanzielle Analyse zu untersuchen und eine Reihe weiterer Daten und Informationen. Betriebliche Kreditbeschäftigte erzählt über 6 C von Lieferantenkredite, die die wichtigsten Faktoren für die Entscheidung über die Gewährung sind:

1. Capital – Ist der Kunde zahlungsfähig?
2. Character – Ist der Kunde bereit zu zahlen?
3. Capacity – Hat der Kunde genügend Kapazität für Unternehmen?
4. Conditions/ Circumstances - Wie sind die äußeren Bedingungen, in denen der Kunde tätig ist?

5. Coverage – Ist der Kunde ausreichend versichert, ein Unternehmen oder eine andere Katastrophe (Naturkatastrophe) zu überleben?

6. Collateral - Welche Versorgung können wir dem Kunden anbieten?

(Drukarczyk, 2008, S.)

Tab. 1 - Das Scoring-System für Rating-Firma

finanzielle Faktoren	Waage	Testzeitraum				
		1	2	3	4	5
Umsatz des Unternehmens						
Unternehmens Zahlungen						
Zahlungsverhalten der Kunden						
Investitionsquote						
Eigentümerstruktur						

Quelle: řízení platební schopnosti podniku

Tab. 2 - Das Scoring-System für Rating-Firma

unfinanzielle Faktoren	Waage	Testzeitraum				
alt der Firma	5					
Eigentümerstruktur	10					
Rechtsform	5					
Position auf dem Markt	7					
Sonstige Verbindlichkeiten (Aktiva) und Garantien (mit Ausnahme von Aussagen)	8					
Gesamt	35					

Quelle: řízení platební schopnosti podniku

Für jeden Faktor ist notwendig, um instrumentale Besetzung Skala zu erstellen.

Eine der Techniken die in der Kredit-Analyse benutzt wird, ist ein Scoring-System, die die Kreditwürdigkeit (Bonität) potenzieller Geschäftspartner wertet. Zu diesem Zweck werden sie erstellt und verwenden eine Vielzahl von Prime-Modellen, die auf den Grundsätzen der Diskriminanzanalyse entwickelt sind.

2.2 System für die Suche nach Informationen über Unternehmen

Für die erste Informationsquelle ist Sammeln in Handelsregister, Handelsgeschäftregister, Handelsgerichte, das Ministerium für Finanzen, Wirtschaft und anderen Zeitschriften

Auf der Welt gibt es viele Systeme, die hilft, Informationen über Unternehmen zu finden. Sie bieten alle Informationen, die verwendet werden, um die Kreditwürdigkeit des Kunden zu prüfen. Diese Systeme sind weit verbreitet. In der Tschechischen Republik wird das am meisten benutzt und Creditinfo.cz Creditreform.de für ausländische Kunden. Das zweite Portal ist für den Handel mit Deutschland eingesetzt. (interne Quelle)

Abb. 3 – Creditreforms Webseite

The screenshot shows the Creditreform website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Startseite', 'Presse', 'Karriere', 'Häufig gestellte Fragen (FAQ)', 'Impressum', 'Downloads', and 'Sitemap'. A search bar is positioned on the right side of the header. Below the header, a blue navigation bar contains links for 'Wir über uns', 'Leistungsspektrum', 'News & Termine', 'Analysen', and 'Info-Center'. The main content area is divided into several sections. On the left, there are 'Direkte Logins' for 'CrefoDirect (Firmenauskunft)' and 'Personenauskunft', each with a 'Login' button. Below this is a 'Weitere Online-Services' section with a dropdown menu. The central part features a large banner with the headline 'Auf dem Weg nach oben an Ihrer Seite.' and a list of services: 'Marketing Services', 'Wirtschaftsinformationen', 'Forderungsmangement', and 'Systeme & Beratung'. On the right, there is a 'Creditreform Akademie in 60 Sekunden' video player and a 'Creditreform News' section with several news items dated from 2012.

(Quelle: Portal Creditreform.de)

Manager gründet ein Konto gegen Gebühr. Die Nachrichten kommen automatisch über Unternehmen, die interessant sind. Es kann eine vollständige Analyse des Unternehmens beantragen. Das kommt an der Mail und der Verwaltung nach den Ergebnissen kommt entscheiden, ob der Geschäftspartner für den Handel geeignet ist. Creditinfo.cz ist ein weiteres Portal. Diese Seite ist nur für das Auflisten von inländischen Gesellschaften.

2.3 Risiko des Außenhandels

Beim Handel mit ausländischen Kunden, muss Graspö davon ausgehen, dass ausländische Staaten unterschiedliche Gesetze haben und durch andere Gesetze geregelt sind. Dies bringt eine Reihe von Risiken mit sich, zum Beispiel: Kreditrisiko (der Verkäufer verspätet

sich mit der Zahlung oder der Unfähigkeit, diese Anzahlung oder Vorauszahlung zurück zu geben). es ist auch politische, territoriale oder Geldpolitik. Graso ermöglicht das Wechselkursrisiko des Transfers. Das Unternehmen räumt ein, dass der Handel mit Deutschland nicht ausreichend gesichert ist. Wenn Graso die Zahlungsbedingungen löschen will und verlangen einen Vorschuss auf deutscher Seite, kann es sogar zu beleidigen. Deshalb wählt Graso andere Wege der Bezahlung. Ein Hauptproblem ist, unzureichend oder unvollständigen Verschluss der vertraglichen Vereinbarung, mit wenig aussagekräftigen rechtliche Fähigkeit und Effizienz.

2.4 Möglichkeiten, wie die Firma das Zahlungsrisiko minimiert

Die Grundvoraussetzung ist, das Risiko der Zahlung von einem qualifizierten Geschäftsvereinbarung und entsprechend ausgewählten Zahlungsbedingungen vorbereitet zu minimieren. Ihre Entschlossenheit wird in erster Linie auf eine Analyse des Status von Kunden und Lieferanten am Markt agieren. Auf der anderen Seite sind, für den Exporteur Werkzeug zur Risikominimierung für die Begleichung von kommerziellen Krediten. Zahlungsbedingungen sind das Ergebnis von Verhandlungen zwischen Geschäftspartnern, die unterschiedliche Ziele verfolgen : der Verkäufer versucht, so schnell wie möglich zu sammeln für die gelieferte Ware, der Käufer versucht, die Zahlung zu verzögern, um die Vorteile der Wirkung der Stundung zu bekommen. Dieses Verfahren verwendet auch die Firma Graso. Als produzierendes Unternehmen muss Rohstoffe zu produzieren kaufen und verkauft fertigen Produkte den Kunden. Das System ist im praktischen Teil, im Detail beschrieben. (Mária Režňáková a kol, 2010, 79 – 80 S.)

2.5 Risiko des Geschäftliche Kredits

Das größte Risiko, ist das Risiko der Zahlungsunfähigkeit. Das Kreditrisiko ist Teil des Kreditrisikos, die direkt mit dem Kreditsubjekt verbunden ist und wir können die Gefahr einer Zahlungsunfähigkeit Unternehmens Ausfallrisiken brechen und das Risiko von Verzögerungen bei den Zahlungen.

Creditreform erwähnt nach aktuellen Umfragen, dass der häufigste Grund für die Nicht-Zahlung von Verpflichtungen ist. Die Unwilligkeit zur Bezahlung der Kunden sind eigene Liquiditätsproblem und die Insolvenz des Kunden spielt auch wichtige Rolle. Alle diese

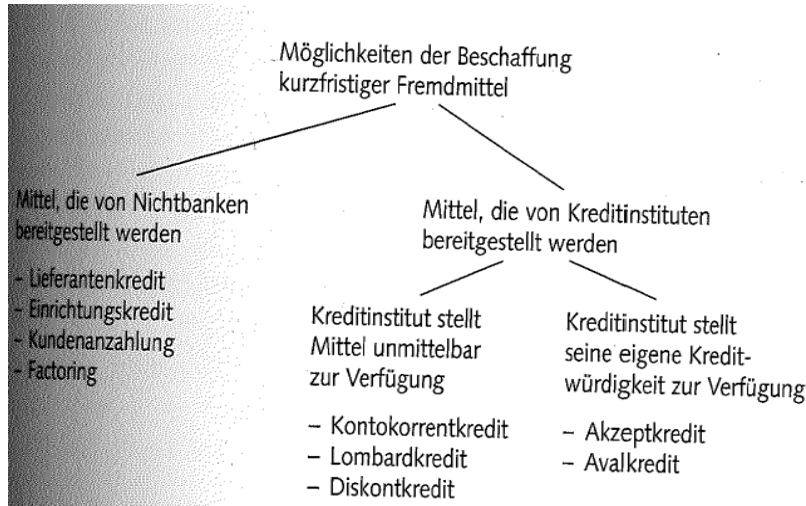
Informationen aus dem Unternehmen Creditreform.com erhalten die Firma. Graspo Unternehmen sagt, dass sie sehr oft mit ähnlichen Kunden trifft und hat sie eine komplexe und schmerzhaft Probleme mit Handelspartnern.

Instrument für die Prävention dieser Risiken und die Maximierung der Einnahmen aus dem Geschäftlichen Kredit ist ein effektives Risikomanagement mit der Bereitstellung von Geschäftlichen Kredit verbunden. Der Bereich der Zuständigkeit fällt in das Risikomanagement.

(Režňáková a kol., 2010S., 56 – 57)

3 KURZFRISTIGE FREMDFINANZIERUNG

Abb.4 - Möglichkeiten der Beschaffung kurzfristiger Fremdmittel



Quelle: Drukarczyk, 2008 S., 479

Beschaffungsmöglichkeiten kurzfristiger Fremdmittel im Wege der Außenfinanzierung.

3.1 Kurzfristige Schulden

Kurzfristiges Fremdkapital, sind die Verbindlichkeiten, die innerhalb eines Jahres fällig sind. Dazu gehören:

- kurzfristige Bankkredite
- Kontoüberziehung
- revoltierenden Kredit
- Lombardkredit
- Lieferantenkredit - besteht eine Vereinbarung zur Zahlung zwischen Lieferant und Abnehmer
- Anzahlungen von Kunden - diese Methode verwendet eine eigene Produktionsgesellschaft

Für Geschäftsvorgänge kann die Firma die folgenden Optionen verwenden:

- Leasing
- Factoring

- Forfaitierung – nur bei der lang- und mittelfristige Schulden

(Kožená, 2007, S. 102)

3.2 Leasing oder Miete

Leasing wird im Wesentlichen Vermietung bestimmte Dinge, die sie ohne den Kauf oder die Leihe verwenden können. Die Mittel des Leasings kann praktisch jede Anlagevermögen sein. Leasing Vorteil ist die relativ leichten Zugang im Vergleich zum Darlehen, Bargeldersparnisse, Steuererleichterungen (die Leasingraten können in den Kosten enthalten sein). Der Nachteil ist die Möglichkeit der Entfernung des Wirtschaftsgutes durch den Leasinggeber, Mieter begrenzt Eigentumsrechte sind auch . Objekte unterliegen bis zur vollen Rückzahlung dem Vermieter.

Wie in dieser Arbeit erwähnt, stehen Leasing-Objekte im Eigentum des Leasing-Gebers, so Leasing-Nehmer hat keine Verpflichtungen aus dem Leasing-Vertrag. Diese Bilanzneutralität führt zu einer Verbesserung wichtiger Bilanzrelationen, insbesondere der Eigenkapitalquote. (MANZ, Nicole a Ekbert HERING, 2000, 26. S.)

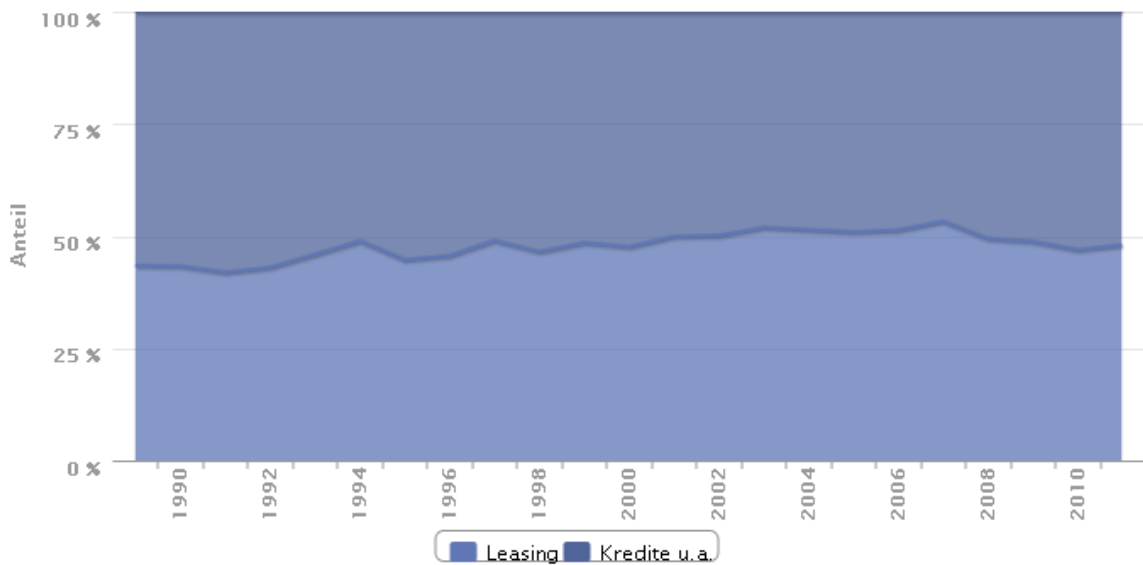
3.3 Kontokorrentkredit

Investition in Maschinen oder Grundstücke dürfen nicht zu Lasten der laufenden Liquidität gehen. Das bedeutet, dass die Firma nicht mit einem Kontokorrentkredit finanziert werden soll. Der Kredit des Kontokorrents ist erstens teuer und in aller Regel nur für schnelle und kurzfristig anfallende Finanzierungen da. Wenn der Firma ihr Kontokorrentkreditrahmen überwiegend für langfristige Investition in Anspruch genommen wird, besteht wenig Spielraum. Die Firma muss für eine Liquiditätsreserve für plötzlich auftretende Zahlungsverpflichtungen sorgen. Wenn die Firma Schwierigkeiten hat, einen Kontokorrentkredit einzuhalten, kann man es eventuell als Managementfehler deuten.

(GründerZeiten ©2009)

Abb. 5 - Leasing-Anteil an außenfinanzierten Investitionen

Quelle: ifo Institut, Stand 2011



3.4 Factoring

Es bedeutet, dass die kurzfristigen Forderungen von einem Kreditinstitut oder einer spezialisierten Firma gekauft werden. Factoring kann ausgeblendet werden (der Schuldner weiß nicht, dass die Gläubiger ihr Engagement der Faktor der Kreditgeber gab und Faktor konzentriert die Zahlungen auf ein bestimmtes Zahlungskonto).

(Synek, 2001, S. 102),(Drukarzcyk, 2008, S.29)

Graspo Unternehmen, zieht sie zu Leasing. Für einige Unternehmen ist es besser, dass sie die Maschinen kostenlos benutzen können. Aber Graspo benutzt mehr Kredite. Der Kreditsuchen ist vorteilhaft, das System findet und kann ein bequemes Darlehen vermitteln. Heutzutage, wenn das Unternehmen ein guter Schuldner ist und ist kein Problem einen Kredit zu bekommen. Es hängt von der Höhe der Zinsen ab, ob ein Kredit besser ist. Die Zahlung ist kein Kosten. Die Kosten werden auf Abschreibungen berechnet.

4 KOREKTE UND RECHTZEITIGE RECHNUNGSLEGUNG

Rechnungslegung bezeichnet die Dokumentation der betrieblichen Vorgänge für externe Zwecke, besonders für Handelsbilanz und Steuerbilanz. Die Daten, welche für die Rechnungslegung benötigt werden, stellt das Rechnungswesen zur Verfügung.

(Wirtschaftslexikon24 © 2012)

4.1 Grundbegriffe

Rechnungslegung ist der Oberbegriff für die Gesamtheit der Aufzeichnungspflichten, mit denen internen und externen Interessenten Rechenschaft über die Geschäftsvorfälle und die Lage des Unternehmens gegeben wird.

Können viele Interessenten sind, die das interessieren:

- Externe: Gläubiger, Banken, Behörden, Finanzamt, Kapitalanleger
- Interne: Die Geschäftsleitung, interne Revision, Mitarbeiter, Kapitaleigentümer usw.

Aufgaben des Rechnungswesens:

1. Dokumentationsaufgabe

Aufzeichnung dessen, was statt man während des Rechnungsjahres.

2. Rechenschaftslegungsaufgabe

3. Kontrollaufgabe

4. Dispositionsaufgabe

Der primäre Grund für die Ausarbeitung der internen Vorschriften ist es, Werkzeuge zur internen Steuerung des Unternehmens zu schaffen. Die richtige Formulierung der Management kann verfolgen seiner Ziele und Zwecke.

Wir vermeiden das Risiko zu dem kann als Ergebnis der Zufälligkeit oder außergewöhnlichen Entscheidungen auftreten.

Ein sehr wichtiger Teil dieser Dokumente sind wesentliche Anforderungen. Es vermeidet den Zweifel.

(GründerZeiten ©2009)

Weil Rechnungslegung muss für Management dienen. Seine Qualität und effizienten Finanzverwaltung Daten müssen. Das fordert, dass Buchhaltung die Informationen gibt sowohl für kurzfristige Entscheidungen Aufgaben stellen, und auch für das strategische Management und Prognose, sagte Frau Kovanicová (Kovanicová, 2005, S. 159)

4.2 Beziehung zwischen Rechnungslegung und Management

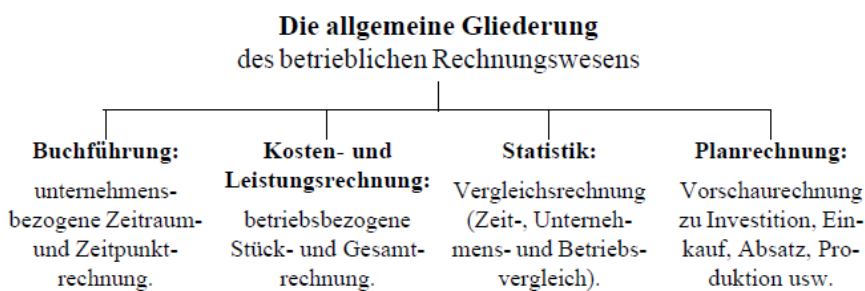
Führung der Gesellschaft geht aus dem Kapitalfluss. Der Cashflow bedeutet hier Einkommen und Ausgaben des Mittels. Die Unternehmensführung sollte die Kapital- und Cash-Flows zu mehreren Grundsätzen kontrollieren und Regeln respektieren. Sie können die Solvenz bedrohen. Dazu gehören zum Beispiel:

- Anlagevermögen durch langfristiges Kapital finanziert werden
- Kurzfristiges Vermögen kann durch kurzfristige Quellen finanziert werden
- ständigen Reserven durch langfristiges Kapital finanziert werden
- Schulden sind zur angemessene Mittel den Schuldendienst besorgen
- Die Zinsen werden auf die Kosten bezahlt

Abb. 6 – Grundschemata der Bilanz

Aktiva	Grundschemata der Bilanz	Passiva
Anlagevermögen (langfristige Nutzungsabsicht)		Eigenkapital
Umlaufvermögen (kurzfristige Nutzungsabsicht)		Fremdkapital (Schulden, Verbindlichkeiten)
Rechnungsabgrenzung		Rechnungsabgrenzung
Summe		Summe

Abb. 7 – Die allgemeine Gliederung des betrieblichen Rechnungswesens



Quelle: beide GründerZeiten ©2009

4.3 Gesetzliche Rechtsquellen

Man unterscheidet hier zwei grundsätzlich relevante Rechtsbereiche: das Steuerrecht und das Handelsrecht. Beide Rechtsgebiete enthalten teilweise verstreut, teilweise konzentriert Rechtsvorschriften zur Rechnungslegung, die einander in der Theorie ergänzen, in der Praxis aber oftmals widersprechen.

4.4 Die Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchführung

Diese sind ein mehr oder weniger unbestimmter Rechtsbegriff (Generalklausel), der die Gesamtheit der kodifizierten und nichtkodifizierten Vorschriften und Normen umschreibt, die für die Buchführung, die Jahresabschlußgliederung, den Ansatz und die Bewertung im handelsrechtlichen Jahresabschluß maßgebend sind. Man unterscheidet

zwei Gruppen von „GoB“:

1. Grundsätze, die der Dokumentation dienen sind der Grundsatz der Übersichtlichkeit, der Grundsatz der Richtigkeit, der Grundsatz der Vollständigkeit und der Grundsatz der Ordnungsmäßigkeit des Belegwesens.
2. Bilanzierungsgrundsätze sind der Grundsatz der Klarheit, der Grundsatz der Wahrheit, der Grundsatz der Kontinuität und der Grundsatz der Vorsicht.

(GründerZeiten,2009,S.4)

4.5 Finanzbuchhaltung

Die wichtigste Aufgabe ist, ein möglichst getreues Bild der Entwicklungen in der Gesellschaft darzustellen. Dann die reale Immobilien-, Finanz- und Ertragslage.

(Synek, 381S., 2001)

Buchhaltung sofort genutzt für effektive Führung des Unternehmens und internen Abteilungen. Es besorgt die Kontrolle (manchmal geht in Controlling) und gibt Daten für Manager für ihre Entscheidungen. Im Hinblick auf das Erreichen sehr niedriger Niveaus droht dem Unternehmen der Verlust der Fähigkeit auch in schnellen Cash- und Liquiditäts für seine Verpflichtungen zu bezahlen.

5 KONSEQUENTES MAHNSYSTEM

5.1 Mahnsystem

„Wenn der Kunde auf das Erinnerungsschreiben nicht reagiert, so muss man die erste Mahnung verschicken. Nimmt man dabei auf jeden Fall Bezug darauf, warum es zu diesem Mahnschreiben gekommen ist.“ (MANZ, Nicole a Ekbert HERING, 2000)

Die Firmen lösen Erholung nicht allein, aber sie mieten ein anderes Unternehmen. Das sind die weiteren Organisationen, die mit der Eintreibung der Forderungen helfen. Aus der Erfahrung der Unternehmen folgen, dass das nicht klipp und klar ist.

5.2 Eintreibung

Für nicht zahlenden Kunden, üben das Unternehmen die Eintreibung durch eine externe Firma. Mit dieser Firma hat Firma Graspó einen Vertrag. Es ist eine tschechische Firma, aber aus internen Gründen war nicht gesagt, welches Unternehmen es ist. Erwirkung ist nicht in der volle Höhe. Außerdem verechnet das Unternehmen seine Dienstleistungen.

Wenn der Käufer innerhalb von 30 Tagen oder nach Vereinbarung nicht zahlt, beauftragt Graspó eine Anwaltskanzlei. Sie nutzen nicht Inkassofirmen, weil diese Firmen so schnell wie möglich verdienen möchten.

5.3 Gerichtsverfahren

Die Praxis bei Graspó zeigt, dass es sich lohnt, das Risiko von Rechtsstreitigkeiten auf ein Minimum zu beseitigen. Das Verfahren ist langwierig, entnervt, und das Unternehmen finanziell blockiert die Entwicklung seines Geschäfts.

5.4 Uneinbringliche Forderung

Die Forderung hat die Zeichen die Unwiederbringlichkeit. Oder sie wird nur in einen kleinen Wert bezahlt. An diesem Punkt die Auffassung des Managements und Buchhalter divergiert. Das Management will die Ergebnisse und übergibt die Forderung der Gesellschaft für Eintreibung. Aber die Buchhalter müssen die Forderung verbuchen. Sie können nicht für eine Stellungnahme des Managements warten.

6 INANSPRUCHNAHME ANGEBOTENER NACHLÄSSE UND SKONTO

6.1 Skonto für rechtzeitige Zahlung

Im Rahmen den Bedingungen Zahlung, kann der Lieferant Rabatt bieten. Nutzt der Kunde, für die Lieferung vor dem vereinbarten Laufzeit Standard bezahlen, aber es bekommt einen Rabatt. Rabatt ist ein Anreiz für den Kunden, schneller zu zahlen.

Positive Effekte für Lieferanten:

1. geringe Menge von Betriebskapital, das muss man finanzieren
2. weniger Risiko von Forderungsausfällen oder spät bezahlt
3. geringere administrative Kosten, die mit Überwachungs-, oder mit Inkasso verbunden sind

Negativer Effekt für die Lieferanten ist es, den Preis des Produktes zu senken. Die Höhe der Rabatte ist abhängig von den angebotenen Vorteilen für Lieferanten und Kunden ausreichend Möglichkeit, die Erholung zu stimulieren. Berechnung den realen Wert der Rabatte pro Jahr:

$$D = ND \times \frac{360}{T_2 - T_1}$$

$$T_2 - T_1$$

wo. D ist reale Wert der Skonto p. a. (Discount)

ND ist Nominalwert von Rabatten

T_1 ist der Zeit für nutzen den Skonto

T_2 ist Standard Zeit ohne Rabatte (Kislingerová a kol., 2007, 452 – 453 S.)

Heute wird der Skonto nicht so viel wie im vorigen Jahren benutzt. Viele Firmen nutzen Skonto als Motivationsinstrument. Es lohnt sich nur für größere Aufträge. Bei der Firma Graspó ist das gleich. Große Kunden machen um 2%. Sie konzentrieren auf kleinere Kunden. Graspó hat früher mit Deutschland gehandelt. In Deutschland ist Rabatt sehr beliebt. Heute sind die Bedingungen anders bestimmt. Das Unternehmen lohnt sich nicht Skonto geben, wenn der Betrag niedrig ist. Das Unternehmen verliert das Geld. Das Unternehmen muss abwägen, ob es das Geld sofort will oder 60 Tage warten (nach den festgelegten Zahlungsbedingungen).

7 RENTABILITÄT, LIQUIDITÄT

7.1 Rentabilität

„Die Rentabilitätsrechnungen setzen den Gewinn, Betriebsertrag, das Betriebsergebnis oder den Cash flow in ein Verhältnis zu Umsatz oder Gesamtleistung, um die Wirtschaftlichkeit der Betriebsleistungen zu messen.“ (Drukarczyk, 2008, S. 72)

7.1.2 Permanente Kontrolle

Das ist die Aufgabe der Unternehmensführung. Die Unternehmensführung muss ihre Firma auch verbessern.

Maßnahmen sind:

- Umsatzausweitung und dadurch Verminderung des Fixkostenanteiles
- Kosteneinsparungen
- Überprüfung der Kalkulation, Auslotung des maximal bei der Kundschaft durchsetzbaren Verkaufspreises
- Wechsel der Zahlungsweise auf Lieferantenskotierung

7.1.3 Rentabilitätsanzeiger

Rentabilitätskennzahlen sind ein Maß für die Fähigkeit, neue Quellen für Unternehmen zu schaffen, einen Gewinn und Nutzung des investierten Kapitals. Die Rentabilität spiegelt die Profitrate und die am häufigsten verwendeten Elemente, die das gesamte eingezahlte Kapital, Eigenkapital, Erträge und Aufwendungen sind. Zur Bestimmung der relativen Höhe der Frucht gegen Verkäufe unter Berücksichtigung sind immer noch mit Kostenquote. Um den Stand des Unternehmens verwenden wir Formel. Das sind zum Beispiel:

$$\text{Ebitrentabilität} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Umsatzerlöse}}$$

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Eigenkapital (Jahresanfang bzw. Durchschnitt)}}$$

(Drukarczyk, 2007)

Die Messung der Eigenkapitalrentabilität drücken wir zurückzukehren. Dieser Indikator spiegelt wieder, wie das Kapital reproduziert wird, und wie die Gewinnrate dem Risiko Investition antwortet. Dieser Indikator sollte höher als risikolose Rendite Investition die Finanzmarktkrise sein.

Abb. 8 - Schema: Messung Rentabilität

Umsatzrentabilität (in %)	=	$\frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatzerlöse}} \times 100$
Eigenkapitalrentabilität (in %)	=	$\frac{\text{Gewinn}}{\text{Eigenkapital}} \times 100$
Gesamtkapitalrentabilität (in %)	=	$\frac{(\text{Gewinn} + \text{Zinsen Fremdkapital})}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$
Betriebsrentabilität (in %)	=	$\frac{(\text{Gewinn} + \text{Zinsen Fremdkapital})}{\text{Betriebsnotwendiges Kapital}} \times 100$
Kapitalrentabilität (in %)	=	$\frac{\text{Gewinn}}{\text{Kapital}} \times 100$

Quelle: www.dieter-wulf.de

7.2 Liquidität

Wie fragt Jochen Drukarczyk in sein Buch „Wann ist ein Unternehmen liquide? Können nur Personen oder Unternehmen liquide sein? Oder haben auch Sachen, Grundstücke, Wertpapier die Eigenschaft der Liquidität? Unterkapitel entspricht der folgenden Fragen.

Die Firma muss immer in der Lage sein, Gehälter und Verbindlichkeiten an Lieferanten, Kredite und so weiter bezahlen zu können. Wenn bei einem Unternehmen Zahlungsschwierigkeiten auftreten, kann dies schnell über dessen Leben oder Sterben entscheiden.

Die Liquidität ist die Fähigkeit den Unternehmen transformiert Vermögenswerte in Bargeld oder dessen Äquivalent und es ist ein Blick auf kurzfristige Zahlungsfähigkeit.

Liquidität ist eine Voraussetzung für finanzielles Gleichgewicht des Unternehmens. Wenn das Unternehmen illiquid ist, sprechen wir über Insolvenz. Nachteil ist überschüssige Liquidität, die einen höheren Stand der Liquidität als ihre Notwendigkeit bedeutet.

Im Allgemeinen verringert das nicht nur die höhere Liquidität die Gefahr einer Zahlungsunfähigkeit erniedrigt, sondern reduziert auch die Rentabilität des Unternehmens. Das Management muss die optimale Liquidität versuchen und eine optimale Struktur den Aktiv, während auch maximieren die Rentabilität. Kriterien als Liquidität und Rentabilität gelten als finanzielle Gesundheit. (Synek, 2001, S. 49)

7.3 Liquiditätsplanung

Tab. - 3 Beispiele für die Struktur der Liquidität Pläne

Beispiel für die Struktur der Liquidität Pläne			
Typ	Anwendung	Zeithorizont	Detail
langfristige Ausblick	legt die Anforderungen für langfristige Kredite, Kapital-Budget, materielle und finanzielle Investition	1 Jahr	Monate
mittelfristiger Plan	legt die Anforderungen für die Verwaltung von kurzfristigen Finanzkredite und Bankeinlagen und das Devisenmanagement	2 Monate	Woche
kurzfristiger Plan	Das hilft, die Menge der Kredite einzustellen und zu überprüfen Guthaben auf Bankkonten und Fonds in den kurzfristigen Anlagen hinterlegt. Es hat einen direkten Einfluss auf die Wirtschaft durch Senkung der Kosten verbinden mit negativen Guthaben und nichtausgenutzt Kapital.	2 Woche	Tage
tägliche Dispatching	legt die Verwendung der derzeit verfügbaren Bargeld für die Zahlung von Verbindlichkeiten und finanziellen Entscheidungen des Tages	1 Tag	x

Drukarczyk, 2007

„Die Finanzplanung befaßt sich nicht nur mit lang- und mittelfristiger Planung, sondern muß insbesondere auch die jederzeitige, tägliche Liquidität sichern, da die Nicht-Gewährleistung der Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens zu einem bestimmten Zeitpunkt einen Insolvenzgrund darstellt. Damit ist die Aufgabe der Liquiditätsplanung umschreiben.

Schlüsselinstrument für Steuerung der Liquidität ist ein Liquiditätsplan. Informieren über verfügbares Bargeld in der Zukunft. Dank diesen Informationen der Management weiß, wie seine Entscheidungen die Liquidität des Unternehmens auswirken. Management empfängt die Entscheidungen, die beeinflusst das Bargeld. Es kann nicht erwarten, dass man mit der gleichen Genauigkeit und Zuverlässigkeit erfolgreich vorhersagen Kapitalflussrechnung für das Jahr und die Woche. Diese Faktoren beeinflussen das Aussehen der Liquiditätspläne.“

Ziele der Liquiditätsplanung ist die Aufrechterhaltung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit. Auch wenn Ihr Unternehmen gemäß GuV-Planung (Gemeinde-Unfall-Versicherung) am Jahresende einen Gewinn erwirtschaften wird: Ohne die Verfügbarkeit von flüssigen Mitteln kann die Firma in kritische Situationen geraten. Ist die Zahlungsfähigkeit sichergestellt, so kann die Firma mit einer durchgängigen Liquiditätsplanung die Inanspruchnahme von Fremdkapital – zum Beispiel eines Kontokorrentkredits – auf ein Minimum zurückführen.

Darüber hinaus ist die Firma mittels einer transparenten Planung ihre Liquidität in der Lage, ihre verfügbaren Mittel so einzusetzen, dass sie die Rechnungen ihre Lieferanten möglichst unter Nutzung des Skontoabzugs bezahlen kann. (Drukarczyk, 2007, Lüc 2005)

Betriebliche Praxis Graspó Unternehmen bestätigt, dass in Bezug auf die Aufrechterhaltung der Produktion nicht ausreicht zur wirksame Funktionieren nur das Anlagevermögen zu gewährleisten, sondern auch das Unternehmen muss eine bestimmte Menge an lange Umlaufvermögen gebunden haben.

Die Messung des Rentabilität eingesetzte Kapital stellt den Gesamtwirkungsgrad Unternehmen, unabhängig von der Herkunft des Kapitals. Die Verstärkung wird in der Regel als Vol. Ergebnis vor Steuern zuzüglich Zinsen von ausländischem Kapital bestimmt wird, aber in der Praxis die Einkommensteuer ist völlig natürlich und so kostengünstig ist vorzuziehen, den Gewinn nach Steuern und Zinsaufwand gleichzeitig bereinigte Steuersatz zu verwenden, da Zinsaufwand steuerlich anerkannt und wir reduzierten die Gewinne, aus denen wir zahlen Steuern. (Plánování a tvorba hodnoty firmy, S. 195, Pavel Marinič)

7.4 Liquiditätsanzeiger

Die Liquiditätsanzeige, zeigt die Fähigkeit der Unternehmen, ihre Kreditpflichten zurückzahlen und dauerhafte Fähigkeit ist eine der Grundbedingungen der Existenz eines erfolgreichen Unternehmens. Diese Anzeiger misst, was möglich ist, mit dem, was Sie bezahlen müssen . Wir verwenden es, um ein paar Grad Liquiditäts Kennzahlen.

(Egeer, Uwe-Peter, 1995)

Die Liquidität 1. Grades (Cash Ratio) gibt das Verhältnis der liquiden Mittel zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten eines Unternehmens an und erlaubt damit eine Analyse darüber, inwieweit ein Unternehmen seine derzeitigen kurzfristigen Zahlungsverpflichtungen allein durch seine liquiden Mittel erfüllen kann. Die Forderungen werden dabei nicht berücksichtigt.

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{liquide Mittel}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}}$$

Empfohlene Werte liegen zwischen 0,9 bis 1,1

Die Liquidität 2. Grades (Acid Test Ratio (ATR) oder auch Quick Ratio), auch Einzugliquidität (kurz EL), gibt das Verhältnis des Geldvermögens zuzüglich Wertpapierbestand und den kurzfristigen Forderungen zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten eines Unternehmens an. Es ist ein Maß dafür, ob ein Unternehmen in der Lage ist, seine kurzfristigen Verbindlichkeiten zu bezahlen.

$$\text{ATR} = \frac{(\text{Geldvermögen} + \text{Wertpapiere} + \text{kurzfristige Forderungen})}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}}$$

Empfohlene Werte liegen zwischen 1 bis 1,5

Die Liquidität 3. Grades (Current Ratio) gibt das Verhältnis des Umlaufvermögens zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten eines Unternehmens an. Ist das Current Ratio kleiner als 1, dann wird ein Teil der kurzfristigen Verbindlichkeiten nicht durch das Umlaufvermögen gedeckt, das heißt, es muss unter Umständen Anlagevermögen zur Deckung der Verbindlichkeiten verkauft werden.

$$\begin{aligned} \text{Current Ratio} &= \frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}} \\ &= \frac{\text{Geldvermögen} + \text{Wertpapiere} + \text{Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände} + \text{Vorräte}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}} \end{aligned}$$

Die Referenzwerte liegen im Bereich von 1,5 bis 2,5.

(alle Errechnungsformel der Liquidität: Drukarczyk, 2001, S. 150 – 152)

8 GERINGHALTEN VON MATERIALBESTÄNDEN

Die Vorräte sind Vermögenswerte greifbare Form. Es ist ein Teil der weniger liquide Vermögenswerte, die 15% der Bilanzsumme ausmachen. Der Kauf wird normalerweise von Lieferungen und Leistungen, die in der Bilanz als Verbindlichkeit in der Gruppe der kurzfristigen Verbindlichkeiten finanziert auftreten. In den letzten Jahren, sieht das Lager wie ein kleines Übel. Ein Unternehmen will die Lieferungen speichern, er muss prüfen, die Kosten, die sind damit verbunden. Es ist im Grunde ein totes Kapital. Viele Anbieter versuchen, was den maximalen Rabatt für den Preis zu liefern. Das Unternehmen gerät in einen Konflikt. Kaufen Sie mehr Mengen für einen niedrigeren Preis oder nicht?

(Režňáková, 2010, S. 105 - 115)

8.1 Materialeinkauf

Einkauftätigkeit ist ein sehr wichtiger Teil der Unternehmensstrategie. Heutzutage ist es sehr wichtig, möglichst niedrige Anschaffungskosten zu gewährleisten. Um einen störungsfreien gewährleisten, sollte es sein: genaue und zeitgerechte Weise wird den geschätzten Bedarf von Materialien und Produkten und Inventar zu bestimmen. Wählen der besten Lieferanten und Zahlungsbedingungen beim Kauf von Materialien.

(Synek, 2001, S. 210 – 211)

Graspo bestellt durch eine geplante Produktion. Dadurch reduziert sie die Kosten für die Lagerung, Pflege der Materialien und auch die Zahl der Mitarbeiter, die für das Lager verantwortlich sind. Das Unternehmen zahlt für den Kauf von Material bis den Verbrauch. Das Material wird auf dem Gelände Graspo gelagert, aber ist Eigentum des Lieferanten bis es in ein neues Produkt umgewandelt wird. Graspo erhält Aufschub und kann mit dem Geld disponieren.

II. PRAKTISCHER TEIL

9 PROFIL DER GESELSCHAFT

9.1 Grundlegende Informationen über das Unternehmen

Name des Unternehmens: GRASPO CZ, Aktiengesellschaft

ID: 25586092

Adresse: 763 02 Zlin, Pod Šternberkem 324

Rechtsform: Aktiengesellschaft

Datum der Gründung: 1999.12.29

Thema des Wirtschafts: Die polygraphische Produktion

Grundkapitel: 100.000.000, - CZK

Anzahl der Mitarbeiter: 304

Handelsregister, das Bezirksgericht in Brünn Abschnitt B, Einlage 3174

Branchen nach NACE-Klassifizierung: 22,2

Verwaltungsgesellschaft:

Ing. Stanislav Zástěra - Geschäftsführer

Andrea Krystková - Verkaufsleiterin

Antonín Štěpán - Fertigungsleiter

Ing. Pavel Krystek – finanzleiter

(Graspo, © 2004)

9.2 Die Orientierung des Unternehmens

Die GRASPO CZ, a.g. beschäftigt sich mit dem kompletten Buchbinden und Drucken und der Produktionsabwicklung. Bietet einen umfassenden Service mit der Produktion von Broschüren, Zeitschriften, Katalogen verbunden, Bücher, Kalender und Tagebücher. So führt das Unternehmen Rekrutierung und Bearbeiten von Daten, drucken Sie die Daten führt Veredelung, Verpackung und fertige Produkt schließlich zum Zielort transportiert. Bei diesen Operationen ist das Unternehmen in einzelne Abschnitte, die für die einzelnen Operationen sind geteilt. Die wichtigsten Abschnitte ist der Handel und Produktion.

Geschäftsbereich ist in Abschnitte Schwerpunkt auf den östlichen, westlichen und zentralen Europa geteilt. Produktion ist in eine Bibliothek, Studio-und Beinpresse unterteilt.

Das Unternehmen konzentriert sich hauptsächlich auf den ausländischen Markt, wo 60% seiner Produktion sind. Dank Expansion und Umstrukturierung der Produktions-Unternehmen baut eine breite und stabile Grundlage für seine Aktivitäten. Damit entwickelt sich zu einem starken und wettbewerbsfähigen Hersteller, vor allem im europäischen Maßstab.

In der Vorbereitung des Untergrundes Druckerei arbeitet vor allem mit der Firma Kahografik, es ist eines ihren technischen Niveau der Besten in der Tschechischen Republik, seine Hard-und Software Ausrichtung ermöglicht zusammen exzellente einem hoch professionellen Service, Lithographie für den Druck von qualitativ hochwertigen und vorbereiten in kurzen Lieferzeiten. Die Produktionsplanung erfolgt kontinuierlich in der Abteilung für operative Leitung der Produktion (sog. Dispatching). Es ist auch eine Form der täglichen operativen Sitzungen verwendet. Dispatching jeden zweiten Tag je nach Situation und der Koordinierung der gesamten Eingangsstrom Produktionsplan, der für alle interessierten Personen ist. Die wirtschaftlichen Ergebnisse erreicht in der Mitglieder hohes Maß an Professionalität wider Verwaltungsrat und ihre jahrelange Erfahrung in diesem Bereich.

Etwa die Hälfte des gesamten Auftragsbestand geht über den Republik, vor allem nach Deutschland, Polen, Russland und der Slowakei, wo die wichtigsten Partner sind. Die sind zum Beispiel Nebel Verlag, Mairs Geographischer Verlag (Deutschland), Bialy Kruk. (Polen), Plus Publications (Rusland) a Discovery, (Slowakei).

Gespräch war mit einem Mitglied des Vorstands Pavel Krystek durchgeführt. Er präsentierte das Unternehmen, seinen Betrieb und seine Handelsstrategie. Ebenfalls bereitgestellt Materialien für den praktischen Teil dieser Arbeit. Einige Daten konnten jedoch aus internen Gründen nicht geben. Es geht um die interne Informationen.

In der Anhang ist Bilanz und Gewinn-und Verlustrechnung für das Jahr 2010, wo ist auch 2009 angezeigt wird. Einige Daten sind aus dem Jahr 2008, aber sie dienen zur Vergleichun den Veränderungen.

9.3 Organisationsstruktur des Unternehmens

Das Unternehmen finanziert fast alle seine Technik durch Leasing. Durch einen erfolgreichen Rückzahlung dieser Mietverträge wurden durch zusätzliche Investitionen. Dank massiver Investition und Rückzahlung des Leasing verzeichnete das Unternehmen Gewinne für kleine und niedrige Liquidität. Auf der anderen Seite jedoch durch umfangreiche Investitionen der Unternehmen ist der Aufbau einer großen Kapital und eine bedeutende Produktionskapazität. Diese Strategie verpflichtet sich das Unternehmen nutzen diese Möglichkeit genug, um alle fixen und variablen Kosten zu decken und einen Gewinn zu etablieren.

Diese Strategie verpflichtet sich das Unternehmen diese Möglichkeit genug nutzen, um alle fixen und variablen Kosten zu decken und einen Gewinn zu etablieren. wenn die Firma wird nicht ausreichen zu produzieren, so dass die Verpflichtungen des umfangreichen Investitionsprogramms Mietverträge und eine große Zahl von Mitarbeitern in kurzer Zeit in finanzielle Instabilität zu erreichen kann.

Im Erfolgsfall auf dem Markt tritt durch gut geplante Umstrukturierung, die umgekehrte Situation. Die Kosten senken in der Produktion. Im Erfolgsfall auf dem Markt tritt durch gut geplante Umstrukturierung, die umgekehrte Situation. Kosten senken in der Fertigung, die Unternehmen muss die finanzielle Situation in Bezug auf Liquidität, Kapital zu stärken und Kosten decken das Net Working Capital. Nach erfolgreicher Rückzahlung der Leasingraten, aber auch während Rückzahlung sollten Unternehmensführung sich auf andere Formen der Finanzierung zu konzentrieren. Es sollte effektiv verteilen ihre Finanzstruktur. Die Verbesserung der finanziellen Situation und bestimmen die Formen der zusätzlichen Mittel, so dass das Unternehmen dank erreicht werden, um höhere Gewinne und Kosten zu senken, sollte ein anderer Plan Management-Gesellschaft sein. Die Unternehmensleitung sollte sich auf das Fremdwährungsrisiko zu konzentrieren. Die Unternehmensleitung sollte sich auf das Fremdwährungsrisiko zu konzentrieren. Für Geschäftsreisende ist es wichtig, aktiv verwalten ihre Devisengeschäfte, aus Gründen der Außenwirtschaft. Die Unternehmensleitung sollte sich auf das Fremdwährungsrisiko zu konzentrieren. Für Geschäftsreisende ist es wichtig, aktiv verwalten ihre Devisengeschäfte, aus Gründen der Außenwirtschaft. Die hochwertige und intensive Bewirtschaftung dieser Operationen kann ein Unternehmen Geld sparen, über die kommen würde, durch die ständige Fluktuationen von Fremdwährungen.

10 DER STRUKTUR AKTIV UND PASSIV

Die erste Frage war aus dem Bereich Buchhaltung. Wie man mit dem Management kommuniziert. Wie macht die Buchhalter auf dem aktuellen Stand aufmerksamkeit.

Tab. 4 – Struktur der Aktiva und Passiva

Aktiva (Vermögenswerte)	Passiva (wie finanziert)
eigene Grundstücke (Eintragung im Grundbuch)	Stammkapital (eigenes Kapital, gezeichnetes Kapital)
Gebäude auf eigenen Grundstücken	langfristige Darlehen und Kredite (vor allem mit Grundschuldeintragung)
befestigte Anlagen und Flächen	Bankkredite, für die Eigentumsnachweise hinterlegt sind
fest eingebaute Maschinen und Anlagen	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
Fahrzeuge und mobile Technik (Bagger, Lader, Anhänger, "Lieferantenkredite", Brechenanlagen, etc.)	also Rechnungen, die noch zu bezahlen sind
Bestände an Ersatzteilen, Werkzeugen	Verbindlichkeiten (noch nicht bezahlte Versicherungen, Beiträge an kennkasen, noch nicht bezahlte Steuern/ Umsatzsteuer und andere)
bestände an Fertigprodukten (Fertigwarenlager)	Verbindlichkeiten an Mitarbeiter (noch nicht gezahlte Löhne und sonstige Schulden)
Forderungen (Rechnungen, die Kunden noch nicht bezahlt haben)	Gewinn
Bankguthaben	
Briefmarken und Wertscheine	
Bargeldbestand in der Kasse einschließlich	
Summe Aktiva	Summe Passiva
Die Summe für Aktiva und Passiva sind immer gleich. Subtrahiert man von der Summe der Aktiva die Summe aller Darlehen, Kredite, Verbindlichkeiten und sonstigen Schulden, muss die Differenz größer oder gleich dem Stammkapital sein. Bleibt nach Abzug aller dieser Positionen weniger als das Stammkapital übrig, ist das Unternehmen überschuldet und der Geschäftsführer muss Konkurs anmelden.	
Eine "Konkursverschleppung" ist eine Straftat.	

Tab. 5 -Erhöhung und Verringerung A und P durch Einkommen und Aufwendungen

Vorgang	Soll	Haben	"Buchungssatz"
1. Lohnzahlung	Verbindlichkeit an Arbeitnehmer P↓	Konto A↓	Verbindlichkeit an Bank
2. Ein Kunde bezahlt eine Rechnung	Konto A↑	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen A↓	Bank an Forderungen
3. Bank zahlt einen Kredit aus	Konto A↑	Bankverbindlichkeit P↑	Bank an Verbindlichkeit
4. Ein Kunde holt Material ab und bekommt eine Rechnung	Forderungen A↑	Materialbestand A↓	Forderung an Bestand
5. Eine Rechnung für eine Lieferung geht ein	Materialbestand A↑	Verbindlichkeit aus LuL * P↑	Bestand an Verbindlichkeit
6. Eine Rechnung für eine Materialanlieferung wird bezahlt	Verbindlichkeit P↓	Konto A↓	Verbindlichkeit an Bank
7. Eine Rechnung für eine Reparatur an einem Bagger geht ein	Grundmittelbestand A↑	Konto A↓	Bestand an Verbindlichkeit
8. Die Rechnung für die Reparatur wird bezahlt	Verbindlichkeit P↓	Kasse A↓	Verbindlichkeit an Bank
9. Geld wird vom Konto geholt und in die Kasse eingezahlt	Kasse A↑	Konto A↓	Kasse an Bank
* Lieferungen und Leistungen			
↑ Erhöhung			
↓ Senkung			
A Aktivposition (wird im Soll erhöht, im Haben reduziert)			
P Passivposition (wird im Soll reduziert, im Haben erhöht)			

Quelle: beide - eigene Quelle

Hier sehen wir die Struktur der Aktiva und Passiva. Wir können den Abstieg und Aufstieg der Aktiven und Passiven gemäss Buchhaltung Betrieb beobachten. Diese Änderungen sind nur ein Buchhalter anmerken. Das Management sieht nur unterschriebenen Verträge und Angebote. Die Buchhalter in Graspö informieren Management über die wichtigen Dinge.

Tab.6 - Beispiele, wie den Wert der Aktiva und Passiva in der Firma Graspö verändert

Vorgang	Konto	Gegenkonto
1. Lohnzahlung	Senkung des Kontostand	Senkung der Verbindlichkeit an Mitarbeiter
2. Ein Kunde bezahlt eine Rechnung	Erhöhung des Kontostand	Senkung des Bestands an Forderungen aus Lieferung und Leistung
3. Bank gewährt und zahlt einen Kredit	Erhöhung des Kontostand	Erhöhung des Bestands an Verbindlichkeiten an die Bank
4. Ein Kunde holt Material ab und bekommt eine Rechnung	Erhöhung des Bestands an Forderungen	Senkung des Fertigmaterialbestands
5. Eine Rechnung für eine Lieferung geht ein	Erhöhung des Bestands an unfertigen Erzeugnissen	Erhöhung des Bestands an Forderungen
6. Eine Rechnung für eine Materialanlieferung wird bezahlt	Senkung des Kontostand	Senkung des Bestands an Verbindlichkeiten
7. Eine Rechnung für eine Reparatur geht ein	Erhöhung des Bestands an Forderungen	Erhöhung des Werts der mobilien Technik
8. Die Rechnung für Reparatur wird bezahlt	Senkung des Kontostand	Senkung des Bestands an Forderungen aus Lieferung und Leistung

Quelle: eigene Verarbeitung

In Bezug auf die tägliche Liquidität, und in diesem Bereich haben große Lücken. Nach dem Gespräch mit Paul Krystkem wurde klar, dass das Unternehmen dieses Problem nicht ersetzt. In der obenwährnte Tabelle ist ein allgemeines Beispiel aus Firma Graspö, wie jeder Transaktion beeinflusst Senkung oder Erhöhung kann.

11 LIQUIDITÄTSPLANNUNG

Eine der anderen Fragen, war die Liquidität. Detaillierte Ergebnisse werden im nächsten Abschnitt besprochen werden. Dieser Abschnitt beschreibt die Liquiditätsplanung. Eines der grundlegenden Ziele des Finanzmanagements ist die Sicherung der Liquidität. Die Liquiditätsplanung ist eine der wichtigsten Aktivitäten. Die Prüfung der Liquidität nur Jahresrechnung ist unzureichend, sagte Pavel Krystek. "Wir können nicht nur in Buchhaltung aussehen, aber alles im Zusammenhang ist", sagte er. Der Planungsprozess hängt auch von der Planung der Rentabilität. Es ist ein integraler Bestandteil. Die Planung für Liquidität und Rentabilität steht in engem Zusammenhang mit Krisenmanagement verbunden.

Liquiditätsplanung ist ein Prozess, in dem das Unternehmen kennzeichnet die Aufwand und Kosten. Wie sind die Kosten hoch. Insgesamt müssen die Kosten niedriger sein als die Umsatzerlöse eines Unternehmens. Sonst sind weder Liquidität noch Gewinn zu erwarten.

Bei der Planung der Liquidität werden alle Zahlungseingänge und Zahlungsausgänge für einen bestimmten Zeitraum erfasst und beglichen. um einen Überblick über die Liquiditätssituation, das heißt eventuelle Überschüsse bzw. Fehlbeträge, zu erhalten. Zur genauen Feststellung der aktuellen Zahlungsfähigkeit wird aufgrund der Kontostände und Daten aus der Finanzbuchhaltung ein täglicher Liquiditätsstatus erstellt. Daneben erfolgt eine zukunftsorientierte Liquiditätsplanung durch die Aufstellung von Finanzplänen, welche einen kurz- bis mittelfristigen Planungszeitraum aufweisen. Je weiter die Pläne dabei in die Zukunft reichen, desto niedriger ist in der Regel ihre Planungsgenauigkeit. Die durch die Planung gewonnenen Informationen bilden dann die Grundlage für alle Entscheidungen und Vorgänge im Bereich des Cash Management.

Die Tabelle dient als Instrument für die Liquiditätsplanung. Jedoch kann eine solche Tabelle für kleinere Unternehmen verwendet werden. Graspo Unternehmen nutzt komplexe Analyse. Aus internen Gründen das Unternehmen konnte nicht mir die Analyse geben.

Abb. 9 - Liquiditätsplan

Angaben in Euro	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat	7. Monat	8. Monat	9. Monat	10. Monat	11. Monat	12. Monat
1. Bestand an flüssigen Mitteln (Kasse, Bank)												
2. Zahlungseingänge (Umsatzerlöse, sonstige Einnahmen, Privateinlagen inklusive Mehrwertsteuer/Umsatzsteuer)												
Summe verfügbarer Mittel												
3. Zahlungsausgänge												
Löhne, Gehälter												
Sozialabgaben												
Lieferanten												
Bareinkäufe												
Marketing												
Vertrieb												
Investitionen												
Kreditzinsen												
Kredittilgung												
Miete, Nebenkosten												
Mehrwertsteuer/Umsatzsteuer												
Steuern												
Versicherung												
Privatentnahmen												
Sonstige Ausgaben												
Summe Ausgaben												
+/- Überschuss/Fehlbetrag vom Vormonat												
Ergebnis Liquidität												

Tab. 8 - Kapitaldienstplan

Kapitaldienstplan						
Kurzfristige Kredite	DM	Zins %	DM	Tilg. %	DM	Gesamt
Kontokorrentkredit	()					
(durchschnittlich)						
Langfristige Kredite						
Erststelliges Baudarlehen						
ERP-Darlehen						
KfW-Darlehen						
Landesdarlehen						
Eigenkapitalhilfeprogramm						
Belastung langfr. Kredite						
Gesamtsummen						

(Quelle: DRUKARCZYK, Jochen. Finanzierung: eine Einführung, 2008)

Graspo Unternehmen können mit dem Kapitaldienstplan, um die Wirksamkeit von Investitionen zu bestimmen. Das Unternehmen bestimmt, wie viel die Kredite und Zinsen aus das Darlehen. Wie sieht es in Bezug auf die Verpflichtungen. Sie finden neue Effizienz

Investitionen. Graspó sucht Stabilität auf dem Markt (wie jede Firma, die nicht nur schnell Geld machen will). Die Kapitaldienstplan ist die Grundlage für strategische Ziele. Allerdings ist das Hauptziel, die Liquidität kontrollieren. Graspó nutzt ähnliche Methoden, wie ist diese Tabelle aus dem gedruckten Buch.

12 SCHULDENQUOTEN

Im Gespräch war die nächste Frage die Frage der Verschuldung. Wie ist das Unternehmen Graspó mit der Verschuldung.

Er beurteilt die Kreditbelastung den Unternehmen. Es ist wünschenswert, auf ein bestimmtes Niveau, aber nicht belasten das Unternehmen mit hohen finanziellen Belastungen. Höhere Schuldenlast ist möglich, aber nur auf Kosten der höhere Rentabilität.

Zinsdeckungsgrad

$$238 + 2976 / 2976 = 1,0799 \rightarrow 107,99\%$$

Je höher der Zinsdeckung ist, desto ist die Geschäftssituation besser. Es kann z. B. mit den Termineinlagen beeinflusst. Bei dem funktionierenden Unternehmen bewegt sich der Wert um den 8.

Die Rate der Schulden des Eigenkapital (im in tausenden Kronen)

Im Jahr 2010 $178\,423 / 195\,553 = 91,2\%$

Im Jahr 2009 $170\,416 / 195\,314 = 87,25\%$

Im Jahr 2008 $169\,298 / 196\,106 = 86,33\%$

Dieses Ergebnis ist beunruhigend. Wert pro Jahr (in der Zeit steigt es) Verwaltung der Gesellschaften muss auf die Frage konzentrieren, ob die Schulden sind nicht hoch.

Die Quote der Gesamtverschuldung

$$178\,423 / 373\,976 = 47,7\%$$

bis 0,30 als niedrig

0,30 bis 0,50 für den durchschnittlichen = 47,7% hat Firma Graspó

0,50 bis 0,70 für die hohe

über 0,70 pro Risiko

Gesamtverschuldung Graspó im Zeitraum ist 47,7%, die durchschnittliche Verschuldung liegt an der Grenze. Wir können sagen, dass die Gesamtverschuldung über den Zeitraum immer näher an die Grenze der durchschnittlichen Verschuldung. Jedes Unternehmen muss die optimale Kapitalstruktur oder optimale Schulden suchen.

13 DER LIQUITITÄTSANZEIGEN

	2008	2009	2010	Empfohlene Werte
Current Ratio	1,188	1,296	1,357	1,5 - 2
Quick Ratio	0,683	0,665	0,625	1
Cash Ratio	0,017	0,01	0,015	0,2

Vierte Frage betrifft sich die Liquidität der Gesellschaft und ihrer Berechnungen. In diesem Abschnitt wird die Liquidität in den einzelnen Jahren 2008, 2009, 2010 zergliedert. Zum Vergleich habe ich die Entwicklung von drei Jahren benutzt.

Laufende Liquidität erreicht in allem Jahren sehr niedrige Werte. Liquidität steigt jedes Jahr. Im Jahr 2010 das macht 1,357. Es ist nicht im Empfohlene Werte. So die Firma muss die Maßnahmen zur Verbesserung die Liquidität ergreifen. Graspó hat zu wenig kurzfristigen Finanzanlagen. Das macht 1 048 000 Tschechische Kronen.

Quick Ratio des Unternehmens entgegen jährlich sinkt. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wachsen, so die Liquidität ist niedriger.

Zum Cash Ratio können wir sagen, dass sie so alarmierende ist. Die empfohlene Wert ist 0,2, aber die Liquidität in keinem Zeitraum unterschreit den empfohlene Wert. Die höchste war im Jahr 2008.

Eine Liquiditätsreserve schützt vor der Zahlungsunfähigkeit und erhält dem Unternehmer Handlungsspielräume auch in schwierigen Zeiten. Leider ist die Liquiditätsreserve in vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen meist zu knapp bemessen. Auch Existenzgründer unterschätzen diese Position im Businessplan leider häufig. Wie wir sehen, bei dem Beispiel Graspó ist Liquidität nicht so gut.

Wie erwähnt man, war keiner der Indikatoren für die Wirtschaftlichkeit kleiner als der empfohlene finanziellen Theorie. Insgesamt ist es möglich, die Liquidität als ausreichend zu bewerten, trotz der niedrigeren Wert im Vergleich mit den theoretischen Empfehlungen.

Kurzen Zeitraum von Forderungen Umsatz und relativ lange Laufzeit von kurzfristigen Verbindlichkeiten ergibt gute Voraussetzungen für die Solvenz und Liquidität Verhältnisse niedrigeren Ebenen. Kennzeichen für Umsatzdauer den Forderungen war während der Zeit der rückläufig, wir können es sehr positiv bewerten. Allmählich Graspó CZ senkt der Forderung von 14,5 Tage im Jahr 2005 auf 7,4 Tage im Jahr 2009.

14 ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Wichtiger Teil eines Gesprächs mit Pavel Krystek wurde auch die Frage über die Zahlungsbedingungen. Graso hat eine einzige Form des Vertrages, die in den Anhängen ist.

Zahlungsbedingungen für den Einzelfall werden nach der Situation getrennt.

14.1 Vertragsabschluss

Der Abschluss des Vertrages zwischen Graso und dem Auftraggeber ist in den folgenden Fällen:

- a) Bestätigung (Annahme), um von allen Auftragnehmern und
- b) den Beginn der Produktion der Arbeit durch den Auftragnehmer auf der Grundlage eines Auftrags oder
- c) die Unterschrift des schriftlichen Arbeiten.

14.2 Auftragsbestätigung

Graso erhält eine schriftliche Bestätigung. Aus dem Ausland per E-Mail. Schriftliche Bestätigung des Auftrages umfasst die folgenden Parameter: Spezifikation des Kunden-, Vertrags-Titel, Menge, Spezifikation der Arbeit, Preisvereinbarungen, Zahlungsbedingungen, Ansprechpartner, Telefonnummer, Faxnummer, E-Mail-Adresse, das Datum der Übermittlung von Dokumenten für den Druck, Datum und Ort der Lieferung statt Versand.

Graso hat seine eigenen Information Server Cicero, durch die Kunden ihre Aufträge vergeben. Es verbessert die Verarbeitung und ihre Rentabilität.

14.3 Fälligkeit der kurzfristigen Verbindlichkeiten

Fälligkeit der kurzfristigen Verbindlichkeiten verzeichneten einen leichten Abwärtstrend intakt. 2011 wurde die Fälligkeit auf kurzfristige Verbindlichkeiten 34,2, während im Jahr 2010 lag diese Zahl an der Grenze von 25 Tagen. Insgesamt kann die Fälligkeit der Verbindlichkeiten positiv zu bewerten, insbesondere im Vergleich der kurzfristigen Verschuldung. Fälligkeit der Verbindlichkeiten war zwei oder dreimal länger als der

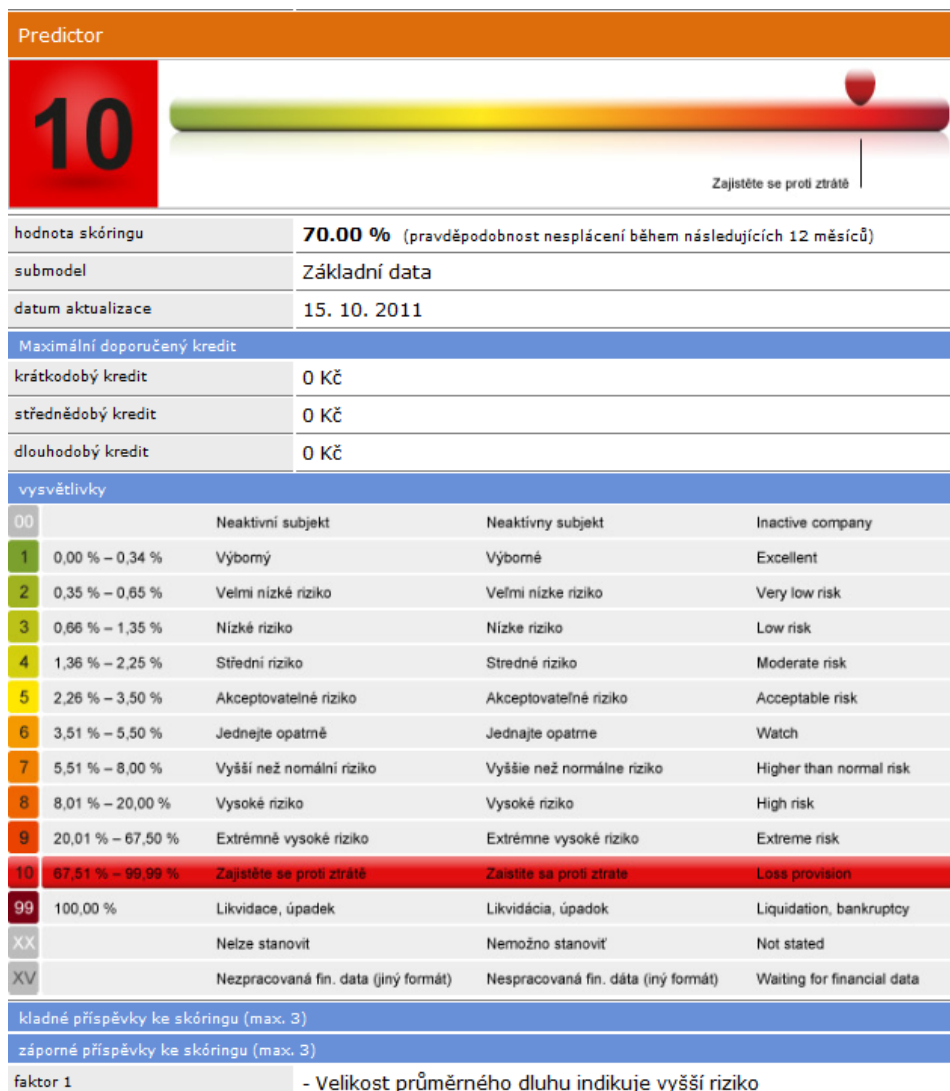
Umsatz von für Umsatzdauer den Forderungen, das Unternehmen kann aus dem freien Handel Kredit profitieren, die ihre Eigenkapitalanforderungen verringert.

15 BONITÄTSPRÜFUNG

Graspo gehandeltes Unternehmen mit verschiedenen Kunden. bei Geschäften müssen Sie darauf achten, ob Kunden sind seine Verpflichtungen zu bezahlen bezahlen. Dazu dienen eine Vielzahl von Programmen . Graspo nutzt bereits erwähnt creditreform.de oder creditinfo.cz.

Programm wird alle Informationen bereitstellen, die für Graspo Beurteilung für die Situation dient.

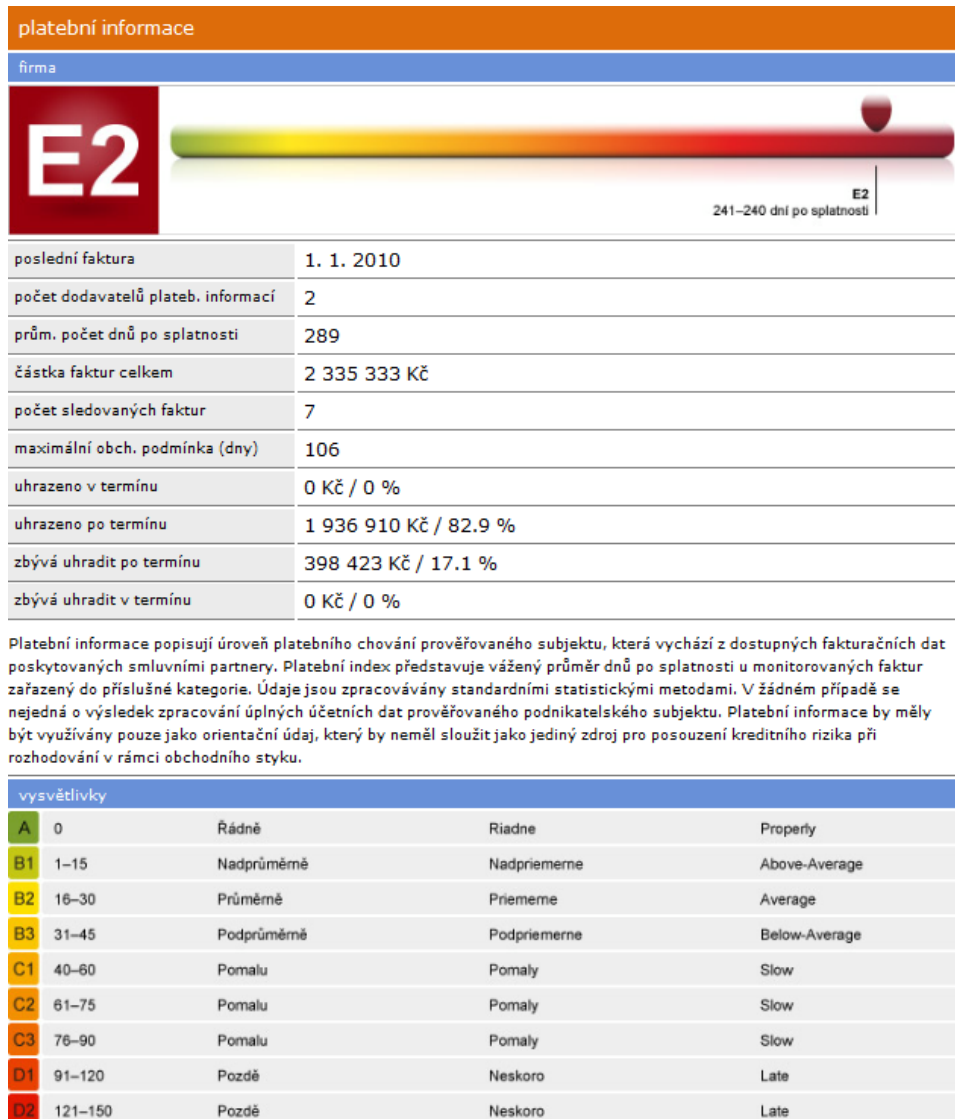
Abb. 10 – Bonitätsprüfung den Unternehmen Golem – Autotransport



Quelle: Creditinfo.cz

Die Abbildung zeigt, dass das Unternehmen große finanzielle Probleme hat. Wie Pavel Krystek selbst sagte, sie schließen nicht eine Vertrag mit dem Unternehmen. Wenn ja, wird die Zahlung im Voraus, um Ansprüche zu gewährleisten. Für solche Abnehmer kommt es vor, dass zur Verlängerung der Zeit der Fälligkeit kommt und Schulden wird uneinbringlich.

Abb.11 - Fortsetzung Bonitätsprüfung den Unternehmen Golem – Autotransport





Quelle: Creditinfo.cz

Wie können wir sehen, diese Firma hat viele probleme mit der Bezahlung. Unternehmen zahlt nach dem Fälligkeitstag, 82,9% der eingegangenen Verpflichtungen. Unternehmen Graspö prüft Unternehmens mit Preventor und Management muss entscheiden, ob das

Geschäft mit dieser Firma zu tun. Wenn ja, können sie über das Risiko besorgen, dass der Kunde nicht zeitlich bezahlt und Graspö kann Probleme haben. Es kann in der Eintreibung zu gehen.


Abb. 12 - Firmenidentifikation, Bonitätsprüfung

 WIRTSCHAFTSAUSKUNFT Creditreform Mönchengladbach		Mitgliedsnummer Nachträge bis Ihr Zeichen 521-010/14-001 17.05.2012	
Schulbuchverlag ANADOLU V...		Auftragsnummer Seite 42381071 2 von 6	
Schulbuchverlag ANADOLU V...		Crefonummer 5230083616	NACHTRAG

Firmenidentifikation

Schulbuchverlag ANADOLU Verlag und Versandbuchhandlung GmbH Rheinstr. 102 41836 Hückelhoven Deutschland	Telefon Telefax E-Mail Internet	+49 2433 4091 +49 2433 41808 info@anadolu-verlag.de www.anadolu-verlag.de
Crefonummer	5230083616	Amtsgericht Steuernummer USt-ID Nr.
Firmenstatus	aktiv	Mönchengladbach HRB 8472 208/5778/0081 DE 122388637

Bonität

Bonitätsindex^{2.0}	100	150	200	250	269	300	350	400	450	500	600
											
PD	0,00 %	0,17 %	0,38 %	1,11 %	1,31 %	3,98 %	8,32 %	17,18 %	30,20 %	49,39 %	95,53 %

Der Bonitätsindex^{2.0} 269 bedeutet "mittlere Bonität".
 Die PD (Probability of Default) gibt die Wahrscheinlichkeit an, dass ein Kreditnehmer innerhalb eines Jahres gemäß Basel II-Kriterien ausfällt. Übertragen auf Creditreform gelten der Bonitätsindex 500 und 600 als Ausfall.
 Die PD beträgt für diese Bonität 1,31%. Der Durchschnitt in Deutschland liegt bei 1,62% (Stand: September 2011).

Zahlungsweise und Krediturteil

Zahlungsweise	Innerhalb vereinbarter Ziele.	(22)
Krediturteil	Kredite werden nicht abgesprochen. Eine Geschäftsverbindung gilt als zulässig.	(31)
Kreditlimit in EUR	10.000,00	

Strukturdaten

Rechtsform
Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Gründung
22.12.1989 als Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Unternehmensalter: 23 Jahre

Handelsregister
23.01.1989, AG 41061 Mönchengladbach, HRB 8472
letzte veröffentlichte Eintragung am 23.01.1989 (Neueintrag)
Bis zur Zusammenlegung der Handelsregister eingetragen beim AG Erkelenz unter HRB 705.

Historie

Datum	Grund	Veränderung
23.01.1989	Ersteintragung	als GmbH, AG 41061 Mönchengladbach, HRB 8472

Quelle: Creditreform.de

Das zweite Beispiel zeigt einen Kunde, das keine Probleme mit der Rückzahlung hat. Dieses Unternehmen ist ein langfristiger Kunde des Unternehmens Graspó. Durch internen Information muss man nicht den Namen des Unternehmens besagen.

Es gibt ein sehr geringes Insolvenzrisiko. Unternehmen zahlt seinen Verpflichtungen pünktlich und ohne Probleme.

Mit diese Weise kann Graspó Suche nach Informationen über ihre Lieferanten und Kunden. Derzeit ist es der einfachste Weg, um schnell Daten über die Kunden.

Wenn Graspó ein Vertrag schließt, sie übergibt die Bestellung, aber der Kunde nicht seine Schulden bezahlt, geht an die Schritte zum sein Geld wieder zu bekommen.

Dieser Schritt wird im nächsten Abschnitt beschrieben. Graspó mietet Anwaltskanzlei und übertragen Daten für die Durchsetzung. Rechtsstreit dauert so lang, so findet er Büro für Eintreibungsverfahren. Graspó mietet Anwaltskanzlei und übertragen Daten für die Durchsetzung. Rechtsstreit dauert so lang, so findet er Eintreibungsverfahren Büro. Der Vermittler will zuerst das Geld bekommen und diese Dienste sind teuer für Graspó.

Creditinfo nimmt eine Anspruch für die Verwertung und löst für Graspó.

Graspó hat auch der Fall gelöst, wenn der Unternehmerin eine benutzerdefinierte bestellt hat, nahm sie es, aber sie konnte die Zahlung bezahlen.. Graspó hat diese Forderung einzuziehen, aber erfolglos. Dieser Anspruch wurde auf uneinbringliche Forderungen übertragen und ist seit progressiv abgeschrieben. Graspó hat Geld verloren. Der Vorteil für Graspó ist, dass es nicht zu einem großen Lieferanten, aber sie stärker diversifiziert Vertragskunden binden. Es ist besser, Existenz, und klein Problem, wenn der Kunde nicht zahlt Verpflichtungen.

16 PRODUKTIONSEFFIZIENZ

Wie ist im vorigen Kapitel erwähnt, ist Graspó Firma auch Produktionsunternehmen. Fertigungsunternehmen stehen unter wachsendem Druck, die Produktionskosten zu senken. Sie müssen ihre Produktionsprozesse und Fertigungsprozesse zu optimieren, um Produktivität und Auslastung der Maschinen, Menschen und Materialien zu erhöhen. Dies bedeutet hohe Anforderungen an die Produktions-Management in Bezug auf Management und Produktionsplanung. Für die richtige Entscheidungsfindung ist notwendig, um Informationen über die kritischen Punkte in der Produktion haben. Kennt man die tatsächlichen Produktionskapazitäten, das Entstehen von Engpässen, Ausfallzeiten und verschiedenen Verluste, die unter bestimmten Bedingungen und Kombinationen verschiedener Optionen auftreten.

16.1 Verluste in der Produktion

Während der Herstellung entstehen die Verluste, die produzieren nicht die maximale theoretische Stromerzeugung ermöglichen. Es hängt davon ab, wie verantwortliche Mitarbeiter, die vor allem sind Führungskräfte der Produktion sind, sondern auch für Betreiber und Service-Linien, kann die Häufigkeit und Größe zu reduzieren. Verluste in der Produktion lassen sich in vier grundlegende Bereiche unterteilt werden:

- erwarteten Verluste: Wochenenden, Feiertagen, vorbeugende Instandhaltung, Reinigung, Entwicklung, Test, Prüfungen usw.,
- Operative Verluste: Stimmen von Maschinen-, Produktionsveränderung, der Mangel an Material und Menschen, schlechter Service, Ausfälle, die Ausrüstung, Engpässe, Fehler, etc.,
- Verlustleistung: schlechte Stimmen von Maschinen, bewusste Verlangsamung, Ausfälle, verlängern die Produktionszyklus,
- Herstellung eine schlechte Qualität: Material, ungenaue Fertigung, Reparaturen usw.

Es ist klar, dass gewissen Verluste in der Produktion nicht vollständig entfernt werden kann, aber die meisten Verluste deutlich reduzieren oder zu eliminieren möglich. Die

tatsächliche ausübende Produktion hängt davon ab, wie Sie verhindern oder wesentlich zu reduzieren die Entstand der oben genannten Verluste.

16.3 Lieferanten und ihren Auswahl

Das Unternehmen wählt Lieferanten nach den folgenden Kriterien:

Preis der Ware

Ich merkte es an erster Stelle, aber in jedem Fall ist nicht das wichtigste Kriterium, wobei das Unternehmen entscheidet sich.

Artikel

Ein sehr wichtiges Kriterium, zum Beispiel, wenn 60% des Materials aus einer Hand ergriffen. wesentlich einfacher zu bestellen. Wenn der Auftrag auf einmal transportiert werden, senken die Versandkosten für jedes. Mit größeren Mengen der gekauften Waren ist eine größere Chance den Mengenrabatten zu erhalten.

Lieferbedingungen

Hier ist es für das Unternehmen wichtig, wenn das Material an die Firma importiert wird. wichtig ist, ob der Preis einer Ware bereits beinhaltet den Transport an einen Ort oder muss extra für den Versand bezahlen werden Wie ist die maximale und minimale Lieferung von Material in einer Sendung. Ob wir auf das Material verlassen können, ist in einer vereinbarten Frist am vereinbarten Ort. Wie lange ist die Zeit zur Abwicklung der Bestellung. Ob es gibt keine Probleme mit der Qualität.

Zahlungsbedingungen

Hier ist ein entscheidender Faktor für die Höhe der Rabatte auf die Zahlung vorgesehen ist und auch bei großen Stückzahlen verfügbar.

16.3.1 Lieferanten

Tab. 9 - Liste den Lieferanten

Lieferanten
ANTALIS, s. r. o.
PAPIER UNION GmbH
Myllykoski Sales International GmbH
Sun Chemical, s. r. o.
Map Merchant Czech, s. r. o.
NIKOTISK, s. r. o.
Schneidersohne Papier, Praha, spol. s. r. o.
CZ - DIATECH, a. s.
Ospap, a. s.
M-real Sverigige AB
ECCO PAPER CZ
Europapier - Bohemia, spol. s. r. o.
Druckfarbenfabrik Gebr. Schmidt GmbH
SPEDITION FEICO, spol. s. r. o.
Agfa, s. r. o.
CT Praha, spol. s. r. o.
CREAS, s. r. o.
HENKEL-ČR, spol. s. r. o.
DS Druckerei-Service CZ, s. r. o.
Grafilit, spol. s. r. o.

Quelle: interne Quelle

Zu dieser Arbeit wurden ältere Daten Lieferanten verwendet. Daher sind diese Daten nicht ganz richtig. Die Tabelle zeigt nur einige Lieferanten.

16.3.2 Abnehmer

Das Unternehmen verfügt über einen stabilen Kundenstamm des Kunden. Ausländische Kunden dominieren und sie haben keine größeren Probleme mit Bezahlung. Dank der GRASPO CZ nicht einordnet in einer Gruppe von tschechischen Unternehmen, die offenen Forderungen von ihren Kunden haben.

Tab. 10 - Liste den Abnehmer

Abnehmer
NEBEL VERLAG GmbH
Paul Pietsch Verlag
Discovery-press, s. r. o.
Zlínské tiskárny, a. s.
PRINT CONSULT GmbH
BIALY KRUK, Sp. z. o. o.
OOO "Alex Media"
BRIO, spol. s. r. o.
Press Serwis, s. r. o.
Ernst Klett Sprachen GmbH
Computer Pres, a. s.
Aribas Printing Machinery GmbH
Ceriden Enterprises Limited
Ladislav Lamka - FERDA - ČESKÁ REKL.
Last Refuge Limited Batch Fam
Trnky-brnky, s. r. o.
BOWPRINT INTERNATIONAL B. V
Daab GmbH
Media Serwis
Albatros, nakladatelství, a. s.
Nikol Verlagsgesellschaft GmbH Co. KG
OOO IPC Chudoznik i kniga
KASVO, spol. s. r. o.
Verlag Herder GmbH
Verlag Stocker Shmid AG
Sittardia s. r. o.
Hase und Igel Verlag GmbH
Belser Reich Verlag AG
Mucha Limited
LKO - Labonté Köhler Osnowski
Quelle, s. r. o.
CZ MEDIA, s. r. o.
Coca Cola Beverages, ČR, s. r. o.
SLOVART PRINT, s. r. o.
BARUM CONTINENTAL, spol. s. r. o.
Ostatní

Quelle: interne Quelle

SCHLUSSBETRACHTUNG

Insgesamt können wir sagen, dass die analysiert Unternehmen finanziell stabil ist und in der Tat nicht finanzielle Probleme und wahrscheinlich auch in den nächsten Jahren. Wir können sagen, dass die errechneten Werte eine Standard Größe haben, nur nach dem Jahr 2009 und 2010, aber es wird durch die Finanzkrise verursacht. Liquiditätsindikatoren haben Werte in der Norm, darunter eine dynamische Anzeige, die viel niedriger Wert unter den empfohlenen Mindestanforderungen Werte zeigt. Angegeben als normal Liquidität Indikator sollte stabil sein und andere Indikatoren sollten im Laufe der Zeit wachsen. Die Rentabilitätsindikatoren haben einen Aufwärtstrend, außer im Jahr 2010, und es ist ein positives Phänomen. Die Indikatoren von Risiko zadluženosti Gläubiger hat einen Aufwärtstrend, und es ist nicht dafür. Diese Anzeigen sollten einen Abwärtstrend im Laufe der Zeit. Indikator für die finanzielle Finanzhebel sollte stabil sein. Dynamische Indikatoren sind niedriger als die empfohlene Menge, wird es durch niedrige Betriebscashflow verursacht.

Das Unternehmen hat sich das Ziel gesetzt, um eine vollständige Produktion der Bücher und Buchherausgaben Verarbeitung unter einem Dach bieten. Mit dieser Strategie hat das Unternehmen einen stabilen und breiten Hintergrund, die zu einem signifikanten Wettbewerbsvorteil auf dem europäischen Markt, wo das Unternehmen versuchen ihre Produkte unterbringt.

Wenn das Unternehmen nicht ausreichende Mengen, dank der Verpflichtungen von Mietverträgen umfangreiche Investitionen und eine große Zahl von Mitarbeitern innerhalb einer kurzen Zeit in finanzielle Instabilität erreicht werden kann. Die Unternehmen sollten dann stärken die finanzielle Situation in Bezug zur Liquidität, Kapitaldeckung das Net Working Capital.

Die Liquidität des Unternehmens hat noch viel Beschwerden. Ich empfehle, dass das Unternehmen auf die Einhaltung der fälligen Rechnungen ausgestellt konzentriert. Sie erinnern Ihren Kunden alte Kunde Schulden und konvertieren Aktien in kurzfristige Verbindlichkeiten. Nach erfolgreicher Rückzahlung der Leasingraten, aber auch während Rückzahlung, sollten Unternehmensführung sich auf andere Formen der Finanzierung konzentrieren.

Die Verbesserung der finanziellen Situation und bestimmen die Formen der zusätzliche Finanzierung, so dass das Unternehmen dank erreicht werden, um höhere Gewinne und Kosten zu senken, sollte ein anderer Plan Management der Gesellschaft sein.

LITERATURVERZEICHNIS

DRUKARCZYK, Jochen. *Finanzierung: eine Einführung*. 10. vydání. Stuttgart: Lucius & Lucius Verlagsgesellschaft, 2008. ISBN 978-3-8252-1229-2.

EGGER, Uwe-Peter. *Unternehmensfinanzierung: Wie Sie Liquidität optimal sichern*. Paderborn : Gabler, 1995. ISBN 3-409-18314-0.

FRANKE, G.; HAX, H. . *Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt*. 6.dopl.vyd. Berlin : Springer Dordrecht Heidelberg, 2009. ISBN 978-3-642-02552-5.

HAX, H. ; LAUX, H.. *Die Finanzierung der Unternehmung*. K.ln : Verlag Kiepenheuer Wisch, 1975. ISBN 3462010190.

KISLINGEROVÁ A KOL., Eva. *Manažerské finance*. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-903-0.

KOVANICOVÁ, D.: *Abeceda účetních znalostí pro každého*. Management Press, Praha 2005, s. 169, ISBN 80-7273-118-1.

KOŽENÁ, Marcela. *Manažerská ekonomika.: Teorie pro praxi*. Praha: C. H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-673-2.

LÜC, Wolfgang. *Einführung in die Rechnungslegung*. München: Oldenbourg, 2005. ISBN 3-486-57881-2.

MANZ, Nicole a Ekbert HERING. *Existenzgründung und Existenzsicherung*. Heidelberg: Springer-Verlag, 2000. ISBN 3-540-66543-9.

MARINIČ, Pavel. *Plánování a tvorba hodnoty firmy*. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-2432-4.

REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Řízení platební schopnosti podniku*. první vydání. České Budějovice: Grada Publishing, a. s., 2010, 192 s. ISBN 978-80-247-3441-5.

STAŇKOVÁ, Anna. *Podnikáme úspěšně s malou firmou*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-926-9.

SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika*. 2., přepracované a rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing, 2001. ISBN 80-247-9069-6.

VOJÍK, Vladimír. *Podnikání malých a středních podniků na jednotném trhu EU*.

Praha: Wolters Kluwer, 2009. ISBN 978-80-7357-467-3.

Webseiten

Graspo CZ. *Tiskárna a knihárna Graspo CZ, Plochy i rotační tisk, Kalendáře a diáře* [online]. [cit. 2012-04-30]. Dostupné z: <http://www.graspo.com/>

Leasing-Anteil an außenfinanzierten Investitionen. In: *Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen* [online]. [cit. 2012-05-02]. Dostupné z: <http://bdl.leasingverband.de/zahlen-fakten/leasing-in-deutschland/jahres-und-strukturdaten>

Liquidität. *BMWi Existenzgründungsportal* [online]. 2009, č. 31 [cit. 2012-05-02].

Dostupné z: http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/publikationen/gruenderzeiten/gz_31.pdf

Řešení pohledávek. In: *Soliditet* [online]. 2012 [cit. 2012-05-03]. Dostupné z:

http://www.soliditet.cz/library/Files/Reseni-pohledavek/cz_formular_reseni-pohledavek.pdf

Creditreform [online]. [cit. 2012-05-03]. Dostupné z: <http://www.creditreform.de/>

Deutsch/Creditreform/index.jsp

Sonstige Quelle

Gespräch mit Pavel Krystek, Mitglied des Vorstands des Gesellschaft Graspo CZ, AG

Innere Quelle

SYMBOL- UND ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

Abb.	Abbildung
bzw.	beziehungsweise
GmbH (s. r. o.)	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Tab.	Tabelle
usw.	und so weiter
AG	Aktiengesellschaft
A	Aktiva
P	Passiva

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1 – Zahlungsfristen von kleinen und mittleren Unternehmen- Kunden...	11
Abbildung 2 - Beispiel die Bonitätsprüfung des Kunden.....	13
Abbildung 3 - Creditreforms Webseite.....	15
Abbildung 4 - Möglichkeiten der Beschaffung kurzfristiger Fremdmittel.....	18
Abbildung 5 - Leasing-Anteil an außenfinanzierten Investitionen.....	20
Abbildung 6 - Grundschemata der Bilanz.....	22
Abbildung 7 - Die allgemeine Gliederung des betrieblichen Rechnungswesens.....	23
Abbildung 8 - Schema: Messung Rentabilität.....	29
Abbildung 9 – Liquiditätsplan.....	43
Abbildung 10 - Bonitätsprüfung den Unternehmen Golem – Autotransport.....	49
Abbildung 11 - Fortsetzung Bonitätsprüfung den Unternehmen Golem – Autotrans- Port.....	50
Abbildung 12 - Firmenidentifikation, Bonitätsprüfung.....	51
Abbildung 13 - Eintreibung den Forderungen.....	52

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1 - Das Scoring-System für Rating-Firma.....	14
Tabelle 2 - Das Scoring-System für Rating-Firma.....	14
Tabelle 3 - Beispiele für die Struktur der Liquidität Pläne.....	30
Tabelle 4 - Struktur der Aktiva und Passiva.....	40
Tabelle 5 - Beispiel Erhöhung und Verringerung Aktiv und Passiv durch Einkommen und Aufwendungen.....	40
Tabelle 6 - Beispiele, wie den Wert der Aktiva und Passiva in der Firma Graspò ver- ändert.....	41
Tabelle 7 - Hilfsrechnungen zum Liquiditätsplan.....	43
Tabelle 8 – Kapitaldienstplan.....	44
Tabelle 9 - Liste des Lieferantens.....	56
Tabelle 10 - Liste des Abnehmers.....	57

ANHANGSVERZEICHNIS

TCZK – Tschechische Krone

IČO – Kennnummer

DIČ – Steuerkennnummer

IBAN – (International Bank Account Number) – die internationale Banknummer

SWIFT – (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) – Gemeinschaft für internationale finanzielle Interbankkommunikation

ANHANG I: ERGEBNISÜBERNAHMEVERTRAG

RÁMCOVÁ SMLOUVA o dílo

Níže uvedeného dne, měsíce a roku dle vlastního prohlášení k právním úkonům způsobilí účastníci:

1. Objednatel

METAFORA spol. s.r.o.

IČO:

DIČ: CZ

Bankovní spojení:

2. Zhotovitel

GRASPO CZ, a.s.

se sídlem Zlín, Pod Šternberkem 324, PSČ 763 02

IČ : 25586092

DIČ : CZ25586092

Bankovní spojení : Živnostenská banka a.s.
Na příkopě 858/20
113 80 Praha 1

č.úctu: 1006162005/0400

IBAN: CZ96 0400 0000 0010 0616 2005

SWIFT (BIC) kód: ZIBACZPP

Zastoupena :

Osoby zhotovitele oprávněné k jednání ve věcech smluvních:

Ing. Stanislav Zástěra, předseda představenstva a. s.

Ing. Petr Valda, člen představenstva a. s.

Osoby zhotovitele oprávněné k jednání ve věcech technických :

Michal Přílučik, **obchodní referent**

Osoby zhotovitele oprávněné k potvrzování objednávek :

Andrea Krystková, obchodní ředitelka spolu s Michalem Přílučikem, obchodní referent

dále jen „zhotovitel či smluvní strana“

uzavírají v souladu s ustanovením § 536 a násl. obchodního zákoníku tuto Rámcovou smlouvu o dílo /dále jen tato smlouva/ :

Preambule

Účelem této smlouvy je upravit vzájemné vztahy mezi smluvními stranami, a to zejména vztahy již vzniklé a dále vztahy jež v dalším vzniknou z této smlouvy.

I.

...

2.3.6.

Specifikaci platebních podmínek /dále jen platební podmínky/.

2.3.7.

Platební podmínky (platební sleva) mohou být dále specifikovány v samostatné Příloze č.2 – Platební podmínky, pokud budou přijaty formou samostatné přílohy, jsou v dalším nedílnou součástí této smlouvy /dále jen Příloha č.2/.

Obecná ustanovení týkající se platebních podmínek a fakturace

5.1.

V případě, že na základě objednávky a potvrzené objednávky je objednatel povinen zaplatit zhotoviteli zálohu na cenu /dále jen záloha na cenu/, je tak povinen učinit na účet zhotovitele uvedený v záhlaví této smlouvy, a to nejpozději ve lhůtě deseti dnů ode dne obdržení potvrzené objednávky, není-li objednávkou a potvrzením objednávky sjednáno jinak. V případě, že objednatel nezaplatí zálohu na cenu řádně a včas, potvrzení objednávky pozbývá platnosti, nedohodnou-li se smluvní strany písemně jinak.

5.2.

Doplatek na cenu či cenu (není-li placena záloha na cenu), je objednatel povinen zaplatit zhotoviteli na základě faktury – daňového dokladu /dále jen faktura/, kdy tuto je zhotovitel oprávněn vystavit po předání jednotlivého díla objednateli v souladu s touto smlouvou, objednávkou a potvrzením objednávky, není-li objednávkou a potvrzením objednávky sjednáno jinak.

5.3.

Faktura je splatná do šedesáti kalendářních dnů ode dne jejího doručení objednateli, není-li objednávkou a potvrzením objednávky sjednáno jinak.

5.4.

Faktura bude vždy obsahovat náležitosti , jež jsou stanoveny zákonem č.235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, v platném znění.

5.5.

Cena je považována za zaplacenou okamžikem jejího složení v hotovosti do pokladny zhotovitele nebo jejího připsání na účet zhotovitele v plné výši a k jeho plné dispozici.

ANHANG A II: BILANZ IN VOLLEN UMFANG

zum Tag 31.12.2008

(Werte in TCZK)

IC

99 99 99 99

Sitz oder Ausrichtung der
Gesellschaft

Ident. a	AKTIVA b	Zeile c	Laufende Periode			Vorjahr
			Brutto 1	Korrekturen 2	Netto 3	Netto 4
	SUMME AKTIVA (Z. 02 + 03 + 31 + 62)	001	373 376	-228 836		365 621
A.	Ausstehende Einlagen auf das gezeichnete Kapital	002		0	0	0
B.	Langfristige Vermögensgegenstände (Z. 04 + 13 + 23)	003	362 873	-227 699	135 174	142 651
B. I.	Langfristige immaterielle Vermögensgegenstände (Z.05 bis 12)	004	9 578	-3 852	5 724	0
B. I. 1	Gründungskosten	005	0	0	0	0
	2 Immaterielle Ergebnisse der Forschung und Entwicklung	006	9 578	-3 852	5 724	0
	3 Software	007	0	0	0	0
	4 Bewertbare Rechte	008	0	0	0	0
	5 Goodwill (+/-)	009	0	0	0	0
	6 Sonstige langfristige immaterielle Vermögensgegenstände	010	0	0	0	0
	7 Langfristige immaterielle Vermögensgegenstände im Bau	011	0	0	0	0
	8 Geleistete Anzahlungen auf langfristige immaterielle Vermögensgegenstände	012	0	0	0	0
B. II.	Langfristige Sachanlagen (Z. 14 bis 22)	013	353 297	-223 847	129 450	142 651
B. II. 1	Grundstücke	014	14 761	0	14 761	14 761
	2 Bauten	015	77 725	-33 559	44 166	46 595
	3 Bewegliches Sachanlagevermögen	016	82 037	-25 559	56 478	62 568
	4 Kulturland	017	0	0	0	0
	5 Stammherde und Zugtiere	018	0	0	0	0
	6 Sonstige langfristige Sachanlagen	019	0	0	0	0
	7 Langfristige Sachanlagen im Bau	020	0	0	0	0
	8 Geleistete Anzahlungen auf langfristige Sachanlagen	021	0	0	0	0
	9 Bewertungsunterschied zum erworbenen Vermögen (+/-)	022	178 774	-164 729	14 045	18 727
B. III.	Langfristige Finanzanlagen (Z. 24 bis 30)	023	0	0	0	0
B. III. 1	Anteile in beherrschten und kontrollierten Personen	024	0	0	0	0
	2 Anteile in Buchhaltungseinheiten unter wesentlichem Einfluss	025	0	0	0	0
	3 Sonstige langfristige Wertpapiere und Anteile	026	0	0	0	0
	4 Darlehen und Kredite an beherrschte und kontrollierte Personen und Buchhaltungseinheiten unter wesentlichem Einfluss	027	0	0	0	0
	5 Sonstige langfristige Finanzanlagen	028	0	0	0	0
	6 Angeschafftes langfristiges Finanzvermögen	029	0	0	0	0
	7 Gewährte Anzahlungen für langfristige Finanzanlagen	030	0	0	0	0

Formulář zpracoval: ASPEKT HM, dařov, účetní a auditorská kancelář, www.darovpriznanl.cz, businesscenter.cz

Ident. a	AKTIVA b	Zeile c	Laufende Periode			Vorjahr
			Brutto 1	Korrekturen 2	Netto 3	Netto 4
C.	Umlaufvermögen (Z. 32 + 39 + 47 + 57)	031	236 610	-1 137	235 473	215 495
C. I.	Vorräte (Z.33 bis 38)	032	122 400	0	122 400	107 245
C. I. 1	Material	033	16 707	0	16 707	19 973
2	Unfertige Erzeugnisse und Halbfabrikate	034	81 363	0	81 363	66 120
3	Fertige Erzeugnisse	035	24 330	0	24 330	21 152
4	Tiere	036	0	0	0	0
5	Waren	037	0	0	0	0
6	Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	038	0	0	0	0
C. II.	Langfristige Forderungen (Z. 40 bis 47)	039	4 552	0	4 552	67
C. II. 1	Forderungen aus Geschäftsbeziehungen	040	0	0	0	0
2	Forderungen bei beherrschten und kontrollierten Personen	041	0	0	0	0
3	Forderungen bei Buchhaltungseinheiten unter wesentlichem Einfluss	042	0	0	0	0
4	Forderungen bei Gesellschaftern, Genossenschaftsmitgliedern und Beteiligten an der Vereinigung	043	0	0	0	0
5	Langfristige gewährte Vorschüsse	044	52	0	52	67
6	Schätzungskonten aktive	045	0	0	0	0
7	Sonstige Forderungen	046	0	0	0	0
8	Verschobene Steuerforderung	047	4 500	0	4 500	0
C. III.	Kurzfristige Forderungen (Z. 49 bis 57)	048	108 610	-1 137	107 473	106 537
C. III. 1	Forderungen aus Geschäftsbeziehungen	049	107 108	-1 137	105 971	103 789
2	Forderungen bei beherrschten und kontrollierten Personen	050	0	0	0	0
3	Forderungen bei Buchhaltungseinheiten unter wesentlichem Einfluss	051	0	0	0	0
4	Forderungen bei Gesellschaftern, Genossenschaftsmitgliedern und Beteiligten an der Vereinigung	052	0	0	0	0
5	Sozialversicherung und Krankenkasse	053	0	0	0	0
6	Staat - Steuerforderungen	054	192	0	192	1 266
7	Kurzfristige gewährte Vorschüsse	055	946	0	946	1 080
8	Schätzungskonten aktive	056	0	0	0	0
9	Sonstige Forderungen	057	364	0	364	402
C. IV.	Kurzfristige Finanzvermögen (Z. 59 bis 62)	058	1 048	0	1 048	1 646
C. IV. 1	Kasse	059	330	0	330	773
2	Bank	060	718	0	718	873
3	Kurzfristige Wertpapiere und Anteile	061	0	0	0	0
4	Anschaffung kurzfristigen Finanzvermögens	062	0	0	0	0
D. I.	Rechnungsabgrenzungsposten (Z. 64 bis 66)	063	2 073	0	2 073	885
D. I. 1	Aufwendungen künftiger Perioden	064	3 076	0	3 076	3 196
2	Komplexe Kosten der nächsten Perioden	065	0	0	0	0
3	Einkommen der nächsten Perioden	066	-1 003	0	-1 003	-2 311

Bezeichn.	PASSIVA	Zeile	Laufendes Periode	Vorjahr
a	b	c	5	6
	SUMME PASSIVA (Z. 68 + 85 + 118)	067	373 967	365 621
A.	Eigenkapital (Z. 69 + 73 + 78 + 81 + 84)	068	195 553	195 314
A. I.	Gezeichnetes Kapital (Z. 70 bis 72)	069	100 000	100 000
1	Gezeichnetes Kapital	070	100 000	100 000
2	Eigenaktien und eigene Geschäftsanteile (-)	071	0	0
3	Veränderungen des Gezeichneten Kapital (+/-)	072	0	0
A. II.	Kapitalrücklagen (Z. 74 bis 77)	073	95 315	96 106
A. II. 1	Aufgeld (Agio)	074	0	0
2	Sonstige Kapitalrücklagen	075	95 315	96 106
3	Differenzen aus der Neubewertung des Anlagevermögens und der Verbindlichkeiten (+/-)	076	0	0
4	Differenzen aus der Neubewertung bei Transformationen (+/-)	077	0	0
A. III.	Reservefonds, unteilbare Fonds und sonstige Fonds aus dem Gewinn (Z. 79 + 80)	078	0	0
A. III. 1	Gesetzliche Rücklage / Nicht verteilbare Rücklage	079	0	0
3	Satzungsmäßige und sonstige Rücklagen	080	0	0
A. IV.	Wirtschaftsergebnisvortrag (Z. 82 + 83)	081	0	0
A. IV. 1	Gewinnvortrag	082	0	0
2	Verlustvortrag	083	0	0
A. V.	Wirtschaftsergebnis/ - fehlbetrag (+/-)	084	238	-792
	(Z.01 - (+ 69 + 73 + 78 + 81 + 85 + 118))			
B.	Fremdkapital (Z. 86 + 91 + 102 + 114)	085	178 423	170 108
B. I.	Rückstellungen (Z. 87 bis 90)	086	0	0
B. I. 1	Reserven nach Sonderrechtsvorschriften	087	0	0
2	Reserve für Renten und ähnliche Verpflichtungen	088	0	0
3	Rückstellungen auf Einkommensteuer	089	0	0
4	Sonstige Rückstellungen	090	0	0
B. II.	Langfristige Verbindlichkeiten (Z. 92 bis 101)	091	4 934	3 811
B. II. 1	Verpflichtungen aus Geschäftsbeziehungen	092	0	0
2	Verpflichtungen gegenüber beherrschten und kontrollierten Personen	093	0	0
3	Verpflichtungen gegenüber Buchhaltungseinheiten unter wesentlichem Einfluss	094	0	0
4	Verpflichtungen gegenüber Gesellschaftern, Genossenschaft-mitgliedern und Beteiligten an der Vereinigung	095	0	0
5	Langfristige empfangene Vorschüsse	096	0	0
6	Ausgegebene Schuldbriefe	097	0	0
7	Langfristige Wechsel zur Begleichung	098	0	0
8	Schätzungskonten passive	099	0	0
9	Sonstige Verpflichtungen	100	0	0
10	Verschobene Steuerverpflichtung	101	4 934	3 811

Ident.	PASSIVA	Zeilen	Laufende Periode	Vorjahr
a	b	c	5	6
B. III.	Kurzfristige Verbindlichkeiten (Z. 103 bis 113)	102	93 458	89 806
B. III. 1	Verpflichtungen aus Geschäftsbeziehungen	103	77 448	75 980
2	Verpflichtungen gegenüber beherrschten und kontrollierten Personen	104	0	0
3	Verpflichtungen gegenüber Buchhaltungseinheiten unter wesentlichem Einfluss	105	0	0
4	Verpflichtungen gegenüber Gesellschaftern, Genossenschaftmitgliedern und Beteiligten an der Vereinigung	106	0	0
5	Verbindlichkeiten gegenüber Arbeitnehmern	107	4 108	3 946
6	Verbindlichkeiten aus Sozialversicherungen und aus Krankenkasse	108	2 333	2 023
7	Steuerverbindlichkeiten und staatliche Zuschüsse	109	0	0
8	Kurzfristige empfangene Vorschüsse	110	5 683	5 994
9	Ausgegebene Schuldbriefe	111	0	0
10	Schätzungskonten passive	112	93	29
11	Sonstige Verbindlichkeiten	113	3 793	1 834
B. M.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (Z.115 bis 117)	114	80 031	76 491
B. M. 1	Langfristige Bankkredite	115	0	0
2	Kurzfristige Bankkredite	116	71 242	67 692
3	Sonstige kurzfristige Finanzierungen	117	8 789	8 799
C. I.	Rechnungsabgrenzungsposten (Z. 119 + 120)	118	0	- 109
C. I. 1	Ausgaben künftiger Perioden	119	0	- 109
2	Erlträge künftiger Perioden	120	0	0

Rechtsform der Gesellschaft :	
Gegenstand Des Unternehmens :	

Versandt am	Die für den Jahresabschluss verantwortliche Person	Unterzeichnete mit dem statutarischen Organ der Gesellschaft bzw. Unterzeichnete mit der natürlichen Person, die die Gesellschaft darstellt
13.04.12		
16:32		

Formulář zpracoval AS PEK T HM, daňová, účelová a auditorská kancelář, www.danovaptznanil.cz, businesscenter.cz

ANHANG III: UNIVERSALES MUSTER DER VEREINBARUNG ÜBER ANERKENNUNG DER VERBINDLICHKEIT UND DEN TEILZAHLUNGSKALENDER

Dohoda o uznání závazku a splátkovém kalendáři
uzavřená dle ustanovení § 323 z.č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění
pozdějších předpisů, mezi níže specifikovanými stranami:

Společnost: **GRASPO CZ, a.s.**

Sídlo: Zlín, Pod Šternberkem 324, PSČ 763 02

IČ: 255 86 092

DIČ: CZ25586092

bank. spojení: 1006162005/2700, UniCredit bank

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Krajským soudem v Brně, oddíl B, vložka 3174,

zastoupená Ing. Stanislavem Zástěrou – předsedou představenstva

Ing. Pavlem Krystkem – členem představenstva

(dále jen „věřitel“)

a

Společnost:

Sídlo:

IČ:

DIČ:

bank. spojení:

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Krajským soudem v, oddíl .., vložka,

jednající

(dále jen „dlužník“)

I.

- 1.1 Dlužník uznává svůj závazek vůči věřiteli z titulu smlouvy o..... ze dne v celkové výši Kč (slovy: ---- Kč). Dlužník s výší závazku vůči věřiteli souhlasí co do důvodu i výše, což svým podpisem pod touto dohodou potvrzuje.

II.

- 2.1 Dlužník se zavazuje uhradit věřiteli závazek ve výši,- Kč v následujících splátkách:

1. splátku ve výši **,- Kč** do dne,
2. splátku ve výši **,-Kč,** do dne,
3. splátku ve výši **,-Kč,** do dne,
4. splátku ve výši **,-Kč,** do dne

- 2.2 Shora uvedený splátkový kalendář nevyklučuje zaplacení mimořádné splátky mimo pořadí nebo úhradu celého závazku najednou.

- 2.3 Splátka je zaplacená včas, je-li v den splatnosti uhrazena v hotovosti věřiteli, nebo připsána na účet věřitele, a to na číslo účtu: 1006162005/2700 , pod variabilním symbolem

- 2.4 Strany se dohodly, že Dlužník ztrácí výhodu splátek v případě prodlení s úhradou byť jedné splátky o více než deset dnů, přičemž neuhrazená část závazku se stává jednorázově splatnou.

III.

- 3.1 Veškeré změny nebo doplňky této smlouvy je nutno provést formou písemného dodatku k této smlouvě.
- 3.2 Smluvní účastníci prohlašují, že tato smlouva je projevem jejich skutečné, vážné, pravé a svobodné vůle, což stvrzují svými podpisy.
- 3.3 Tato smlouva je sepsána ve dvou stejnopisech, z nichž každá ze smluvních stran obdrží po jednom vyhotovení.

V dne.....

.....

.....

dlužník

GRASPO CZ, a.s.

věřitel