



FINANZANALYSE UND UNTERSTÜTZUNG BEI DER MITTELFRISTPLANUNG

für Gemeinden



Webinar

23. November 2022

BDO

IHRE VORTRAGENDEN



**Peter
Pilz**
Partner

+43 5 70 375 - 8850
+43 664 60 375 - 8850
peter.pilz@bdo.at



**Andreas
Schlögl**
Partner

+43 5 70 375 - 7420
+43 664 60 375 - 7420
andreas.schloegl@bdo.at



**Hannes
Oberschmid**
Director

+43 5 70 375 - 8826
+43 664 60 375 - 8826
hannes.oberschmid@bdo.at



**Philipp
Neuhauser**
Senior Consultant

+43 5 70 375 - 1868
+43 664 60 375 - 1868
philipp.neuhauser@bdo.at

INHALTE

- 1 VORSTELLUNG BDO
- 2 WIESO EINE FINANZANALYSE
- 3 DREI SCHRITTE ZUM KASSASTURZ
- 4 FINANZIERUNG UND ERGEBNISRECHNUNG
- 5 BEISPIELE EINER MFP ANALYSE
- 6 LEITFADEN



01

VORSTELLUNG BDO

WER WIR SIND

BDO AUSTRIA

Großartiges Unternehmertum verdient besondere Aufmerksamkeit!

Nur wer zuhört und versteht, kann Sie auch umfassend betreuen. Darum ist BDO Ihr verlässlicher Wegbegleiter. Zusammen stellen wir die Weichen für Ihr Projekt und finden passende Lösungen - damit Sie sicher ins Ziel kommen.

Für Ihre Strategie setzen wir alle Hebel in Bewegung: Je nach Aufgabenstellung stellen wir das optimale Team für Sie zusammen.

Das macht uns zu BDO.
Und uns gemeinsam great.



OFFICES

WIEN, GRAZ, LINZ,
SALZBURG, KLAGENFURT,
DORNBIRN, JUDENBURG,
WOLFSBERG, EISENSTADT,
BRUCK/LEITHA, OBERWART

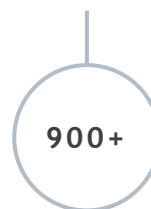
SERVICE AREAS

ACCOUNTING,
ASSURANCE, CONSULTING,
CORPORATE FINANCE,
PEOPLE & ORGANISATION,
TAX

KUND:INNEN



MITARBEITER:INNEN



PARTNER:INNEN



STANDORTE



UMSATZ 2020/21



GRÜNDUNG



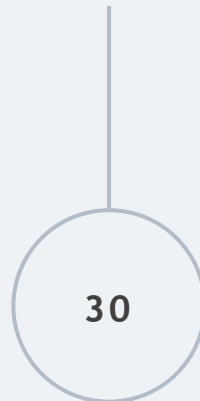
BDO AUSTRIA - KOMMUNALCENTER

Ihr lokaler Partner im globalen Netzwerk

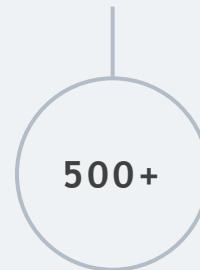
DER BEGLEITER FÜR KOMMUNEN AUF DEM WEG...

... zur wirtschaftlich abgesicherten Gemeinde mit nachhaltigem Zukunftspotential

MITARBEITER:INNEN IM
KOMMUNALCENTER



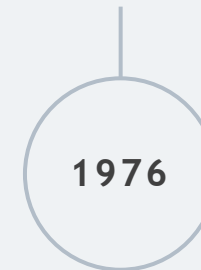
GEMEINDEN




STANDORTE



GRÜNDUNG





WAS KOMMUNEN 2022 BEWEGT

GEMEINDE FINANZEN

Die Relevanz eines stabilen und nachhaltigen Budget steigt besonders in Krisenzeiten für viele Gemeinden. Klarheit und Verständnis über die derzeitige sowie die zukünftige finanzielle Situation der Gemeinde können helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen und Investitionen und Projekte besser zu planen.

NACHHALTIGKEIT

Die nachhaltige Entwicklung in Gemeinden ist von wesentlicher Bedeutung und umfasst die unterschiedlichsten Bereiche auf wirtschaftlicher, ökologischer und sozialer Ebene. Gemeinden nehmen in der Umsetzung der Sustainable Development Goals („SDGs“) eine essenzielle Funktion ein, die der Gemeinde und den Bürger:innen einen langfristigen Nutzen verschaffen sollen.

DIGITALISIERUNG

Der digitale Wandel stellt viele Kommunen vor große Herausforderungen, birgt aber auch enorme Chancen zur Steigerung der Effizienz und Effektivität. Die Wahl der richtigen Strategie ist ebenso wichtig wie der Aufbau des richtigen Mitarbeiter:innen Knowhows. Wir helfen bei der Entwicklung des richtigen Zugangs, leiten gemeinsam individuell vernünftige Projekte ab und gehen gemeinsam in die Umsetzung.

DATENBASIERTES CONTROLLING

Auch der kommunale Bereich muss beginnen Daten wie jedes andere strategische Asset zu behandeln. Durch digitale Dashboards, welche die wesentlichen Fakten übersichtlich darstellen, können Prozesse wie das Controlling effizienter und individueller gestaltet werden. Zusammen erarbeiten wir mit Ihnen Lösungen zur effektiven Erhebung, Analyse und Verwertung ihrer Daten.

REGIONALE ENTWICKLUNG

Regionen, Gemeinden und Städte unterscheiden sich in vielen Aspekten, wie Bevölkerungszahl, Wirtschaftsleistung, etc. und haben daher verschiedene Herausforderungen zu bewältigen. Durch die Stärkungen der einzelnen Regionen können zielgerichtete und individuelle Maßnahmen getroffen werden, um auf spezifische Probleme einzugehen und die Lebensqualität der Bevölkerung regional zu verbessern.

02

WIESO EINE FINANZANALYSE

SIE SIND NICHT ALLEINE: VIELE KOMMUNEN MUSSTEN IHRE FINANZPLANUNG ÄNDERN

MFP: Aktualität

■ JETZT AUF EFFIZIENZ UND NACHHALTIGKEIT SETZEN

AUSGABEN REDUZIEREN, ABER LANGFRISTIG INVESTIEREN

Die Teuerung zwingt die Gemeinden zum Sparen. Aber die Herausforderungen der Energiekrise, der Mobilitätskrise, der Kinderbetreuung oder der Digitalisierung lassen sich nicht aufhalten und brauchen weitere Investitionen. Wie geht das aber jetzt, kurzfristige Sparpotenziale zu finden und gleichzeitig langfristige Investments weiterhin zu tätigen?



LH Platter: „500 Millionen Euro schweres Länderinvestitionspaket paktiert, Finanzausgleich soll bis 2023 verlängert werden“

Amelweir 2022

Finanzen

Millionenloch in Andechs

24. Februar 2022, 21:54 Uhr | Lesezeit: 2 min

So viele Herausforderungen, so wenig Geld: Welcher richtige Weg ist der richtige?

Erstellt: 29.03.2022, 16:00 Uhr
 Von: [Sebastian Tauchnitz](#)

Sparen, sperren, fusionieren: Den Gemeinden droht die Pleite

FINANZEN

Wenn Gemeinden das Geld ausgeht

POLITIK

Hallenbad Seekirchen: Gemeinden fehlt Geld

Für das geplante Hallenbad in Seekirchen (Flachgau) werden weitere Gemeinden gesucht, die sich an den Betriebskosten des Bades beteiligen. Seit mittlerweile vier Jahren wird an einem Hallenbad für den Flachgau geplant. Die Krise hat die Finanzsituation der Gemeinden verschärft.



Ortschaften, Städte und Gemeinden im Bild. Um - werden nicht die Finanzen für die Ausgaben der...
 Covid-19-Krise...
 und...
 ...

Gemeindefinanzen werden immer kritischer

1. DEZEMBER 2020

EINE MFP-ANALYSE SCHAFFT TRANSPARENZ UND KLARHEIT ÜBER DIE FINANZIELLE ZUKUNFT IHRER GEMEINDE

MFP Analyse

Ihre Vorteile

- ▶ Möglichkeit Einsparungspotentiale und etwaige finanzielle Risiken frühzeitig zu erkennen
- ▶ Möglichkeit Transparenz über die Finanzsituation der Gemeinde für alle Stakeholder zu schaffen
- ▶ Aufbau einer soliden Basis für weiterführende Investitions- und Projektentscheidungen
- ▶ Möglichkeit Klarheit über die finanzielle Zukunft der Gemeinde zu schaffen
- ▶ Kompetente und fachkundige Unterstützung aufgrund unserer vielseitigen Erfahrung bei der Begleitung von Gemeinden



Stimmen unserer Kund:innen

„Konsolidierungs-Change ist immer Risiko - eine durchdachte Struktur macht es die Sache wert.“



Stimmen unserer Kund:innen

„Eine aktive und gleichzeitig innovative Finanzplanung in der jetzigen Zeit hat absolute Priorität.“



Stimmen unserer Kund:innen

„Den kommunalen Haushalt zu konsolidieren macht Sinn, weil wir es nachfolgenden Generationen schuldig sind! Durchdachte Strukturen sind dabei eine große Hilfe.“

03

DREI SCHRITTE ZUM KASSASTURZ

FÜR EINEN ERFOLGREICHEN KASSASTURZ IST EIN GESAMTFAHRPLAN VON IMMENSER WICHTIGKEIT

Finanzausgleich: 3 Schritte Übersicht



BEI UMFASSENDE ANALYSE DES STATUS-QUO BEKOMMT MAN EIN GUTES BILD DER IST-SITUATION

MFP: (1) Klarheit über die Ausgangssituation

Der Status-Quo bildet die Basis

1. Klarheit über DIE Ausgangssituation

Mittelfristige Finanzplanung:

Status 2020 und Mittelfristplanung von laufender Gebarung, Vermögensgebarung, Finanztransaktionen, Gesamtschuldenstand etc.

Ermittlung des beeinflussbaren Budgets:

Identifikation jenes Teils des Budgets, welcher tatsächlich beeinflussbar ist als Voraussetzung, um Höhe der notwendigen Einsparungen zu bestimmen

Ressourcenanalyse (Personal):

Transparenz über Personaleinsatz, Kosten und Kostendeckungsgrad pro Leistung

Ableitung Finanzbedarf:

Aus den genannten Punkten wird der Finanzbedarf für die Gemeinde abgeleitet

DIE MITTELFRISTPLANUNG DIENT ALS FUNDIERTE ARGUMENTATIONS-GRUNDLAGE FÜR DEN HANDLUNGSBEDARF

MFP: (2) Klarheit über finanzielle Zukunft

Klarheit schaffen

2. Klarheit über die finanzielle Zukunft

Mittelfristprognose 2023-2027:

Erstellung einer vorläufige Mittelfristplanung ohne Verbesserungsmaßnahmen als fundierte Argumentationsgrundlage für den Handlungsbedarf

Zukunftsworkshop:

Abhaltung eines gemeinsamen Workshops zur Definition von geplanten zukünftigen Entwicklungen und Ableitung von verschiedenen Szenarien

Finanzzahlen:

Überleitung der besprochenen Szenarien in relevante Finanzzahlen (Zinsentwicklung, Ertragsanteile, usw.) und ggf. Adaptierung des MFP

Adaptierung:

Gewünschte Vorhaben werden berücksichtigt und Projekte gegebenenfalls fixiert und entsprechend adaptiert

EIN KLARES FINANZZIEL SCHAFFT DIE GRUNDLAGE FÜR DIE WEITERE ERFOLGREICHE IMPLEMENTIERUNG

MFP: (3) Festlegung eines erreichbaren Ziels

Ein gemeinsames Ziel bestimmt den gemeinsamen Weg

3. Festlegung eines erreichbaren Ziels

Ankopplung an Vision:

Wo soll die Gemeinde 2030 stehen? Welchen Mehrwert soll die Gemeinde für ihre Bürger:innen haben?

Klarheit über die finanzielle Situation:

Um den Handlungsbedarf gegenüber Mitarbeiter:innen und der Öffentlichkeit nachvollziehbar zu machen, ist es hilfreich aufzuzeigen, „was passiert wenn nichts passiert“

Darstellung der Handlungsspielräume:

Handlungsbedarf bezogen auf das beeinflussbare Budget macht die Höhe der Einsparung für alle greifbar

Offene Diskussionskultur:

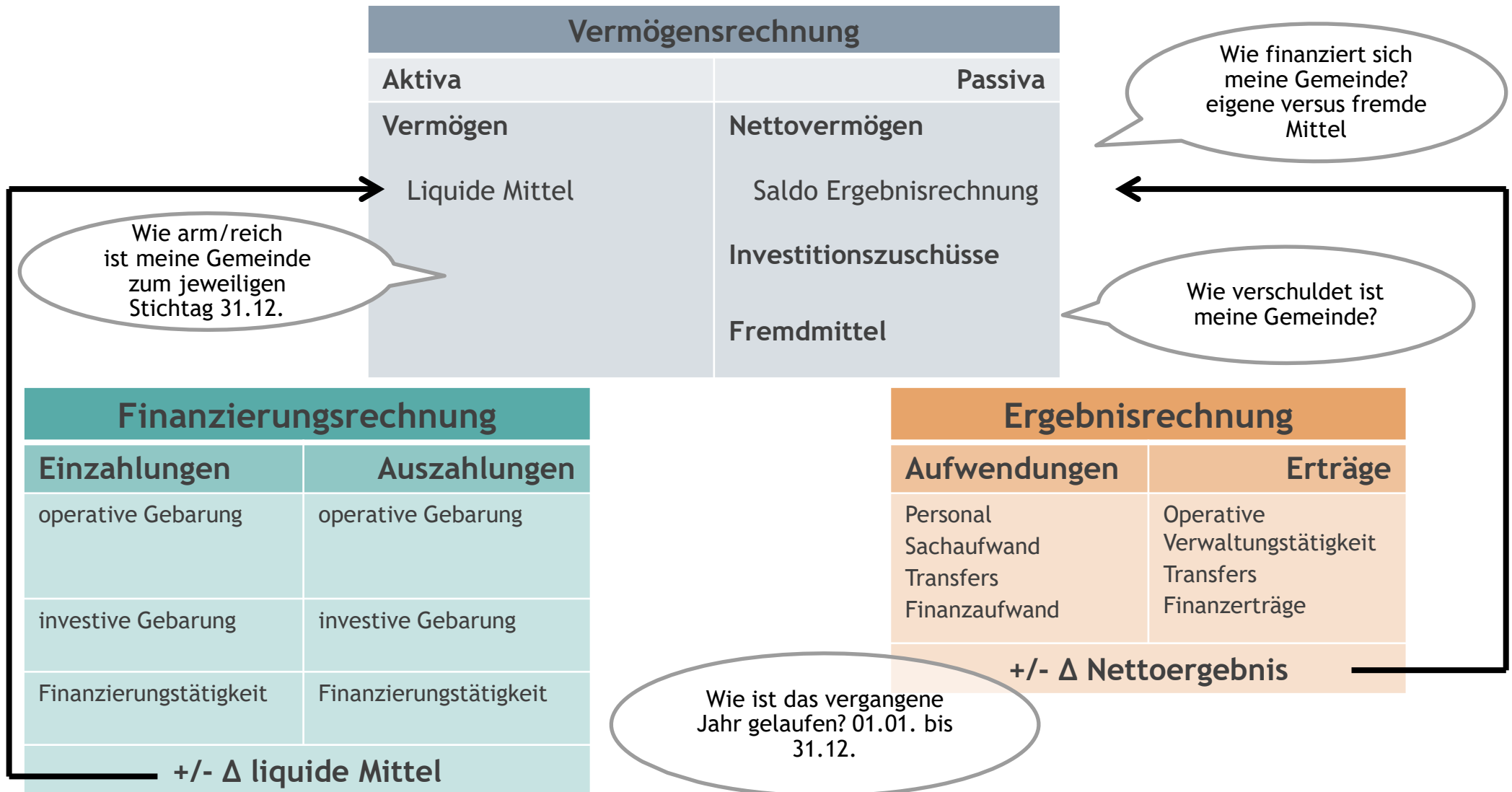
Auch Möglichkeit der Einbindung von engagierten Bürger:innen

3-KOMPONENTEN- SYSTEM AUF BASIS DER VRV 2015

*bestehend aus Ergebnis-, Finanzierungs-
und Vermögensrechnung*

DIE ANALYSE WIRD AUF BASIS DER VRV 2015 DURCHGEFÜHRT

Die VRV 2015 ist ein 3-Komponenten-System bestehend aus Ergebnis-, Finanzierungs- und Vermögensrechnung



KOMMT MEINE GEMEINDE MIT IHREN EINNAHMEN AUS?

		Finanzierungsrechnung 2020		Ergebnisrechnung (~ GuV) 2020		
		Einzahlungen	Auszahlungen	Aufwendungen	Erträge	
Operative Gebarung	Ertragsanteile	30.000	Kosten lfd. Betrieb	20.000	Ertragsanteile	30.000
			Zinsen	1.000	Zinsen	1.000
				Abschreibungen	3.000	
				Saldo	6.000	
		Saldo 1 „laufender Betrieb“: +9.000		+/- Δ Nettoergebnis: +6.000		
Investive Gebarung	Verkauf von Vermögen, Investitionszuschüsse		Investitionen	5.000		
		Saldo 2 investive Gebarung: -5.000				
		Saldo 3 Nettofinanzierungssaldo: + 4.000				
Finanzierungs-tätigkeit	Kreditaufnahmen		Kredittilgungen	3.000		
		Saldo 4 Finanzierungstätigkeit: -3.000				
		+/- Δ = Änderung liquide Mittel: +1.000				

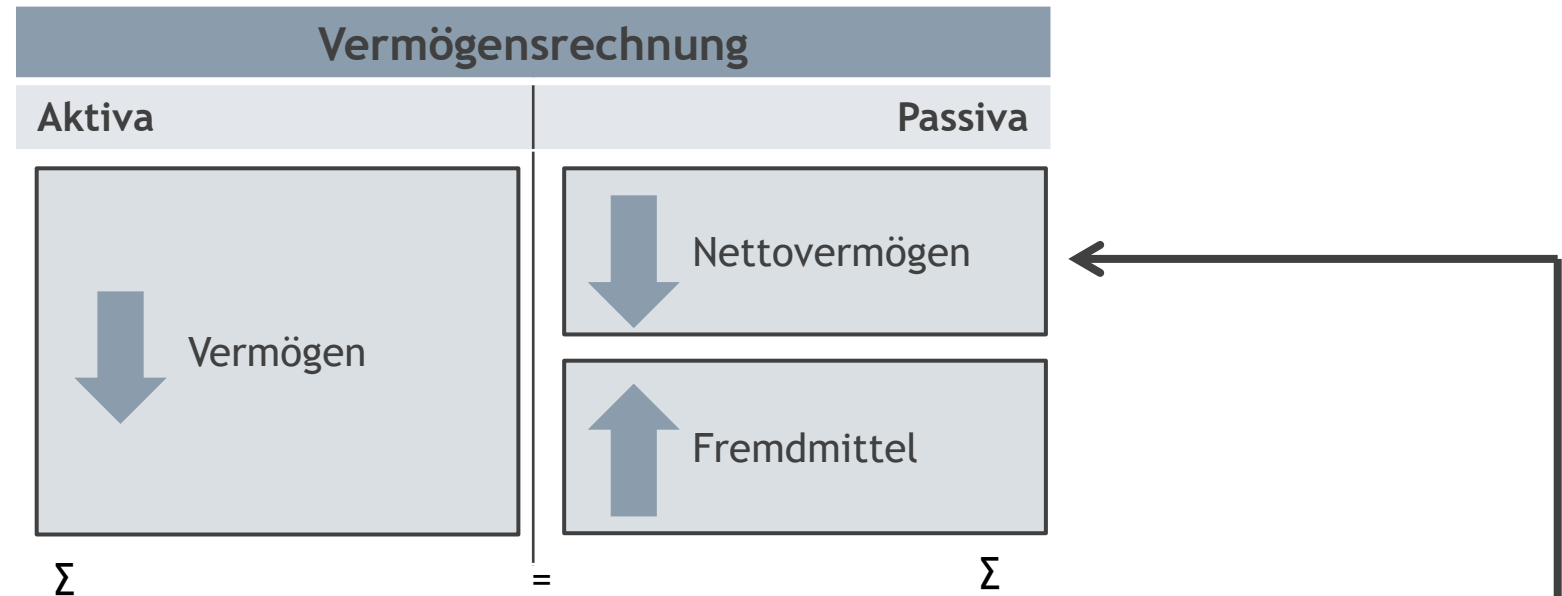
Sollte jedes Finanzjahr positiv sein

Substanzverlust des Vermögens wird abgedeckt

Sollte über die Jahre - mittel- bis langfristig - positiv sein.

WAS WÄRE WENN, ICH ZWAR GELDMÄßIG MIT MEINEM EINKOMMEN AUSKOMME, ABER ...

... Wenn ich immer ein negatives Nettoergebnis (= „Verlust“) erwirtschaftete?



Aktiv- und Passivseite sind bei richtiger Verbuchung immer gleich hoch

Ein negatives Nettoergebnis senkt das Nettovermögen.

Somit hat ein über die Jahre laufend negatives Nettoergebnis (= „Verlust“) folgenden Effekt:

- A) Die Verschuldung steigt.
- B) Das Vermögen wird geringer.
- C) Eine Kombination der zwei Effekte.

Ergebnisrechnung	
Aufwendungen	Erträge
Personal	Operative
Sachaufwand	Verwaltungstätigkeit
Transfers	Transfers
Finanzaufwand	Finanzerträge
+/- Δ Nettoergebnis	

05

BEISPIEL EINER MFP ANALYSE

für den Zeitraum von 2022 - 2026

DIE GELDFLÜSSE DER MUSTER GEMEINDE VON 2021 BIS 2026 STELLEN SICH WIE FOLGT DAR

Finanzhaushalt - derzeitige Situation lt. MFP

Finanzierungshaushalt [in EUR]	RA	VA	MFP	MFP	MFP	PLAN	KUM
MVAG Bezeichnung	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2021 - 2026
Summe Einzahlungen operative Gebarung	1.400.000	1.430.000	1.458.600	1.487.772	1.517.527	1.547.878	8.841.777
Summe Auszahlungen operative Gebarung	1.100.000	1.155.000	1.247.400	1.347.192	1.387.608	1.429.236	7.666.436
Saldo (1) Geldfluss aus der operativen Gebarung (31-32)	300.000	275.000	211.200	140.580	129.920	118.642	1.175.342
Summe Einzahlungen investive Gebarung	190.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	390.000
Summe Auszahlungen investive Gebarung	230.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	730.000
Saldo (2) Geldfluss aus der investiven Gebarung (33-34)	-40.000	-60.000	-60.000	-60.000	-60.000	-60.000	-340.000
Saldo (3) Nettofinanzierungssaldo (Saldo1 + Saldo2)	260.000	215.000	151.200	80.580	69.920	58.642	835.342
Summe Einzahlungen aus der Finanzierungstätigkeit	80.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	380.000
Summe Auszahlungen aus der Finanzierungstätigkeit	200.000	180.000	183.000	186.000	189.000	192.000	1.130.000
Saldo (4) Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit (35-36)	-120.000	-120.000	-123.000	-126.000	-129.000	-132.000	-750.000
Saldo (5) Geldfluss aus der voranschlagswirksamen Gebarung (Saldo3 + Saldo4)	140.000	95.000	28.200	-45.420	-59.080	-73.358	85.342
Stand liquide Mittel [rechnerisch]	145.000	240.000	268.200	222.780	163.700	90.342	90.342

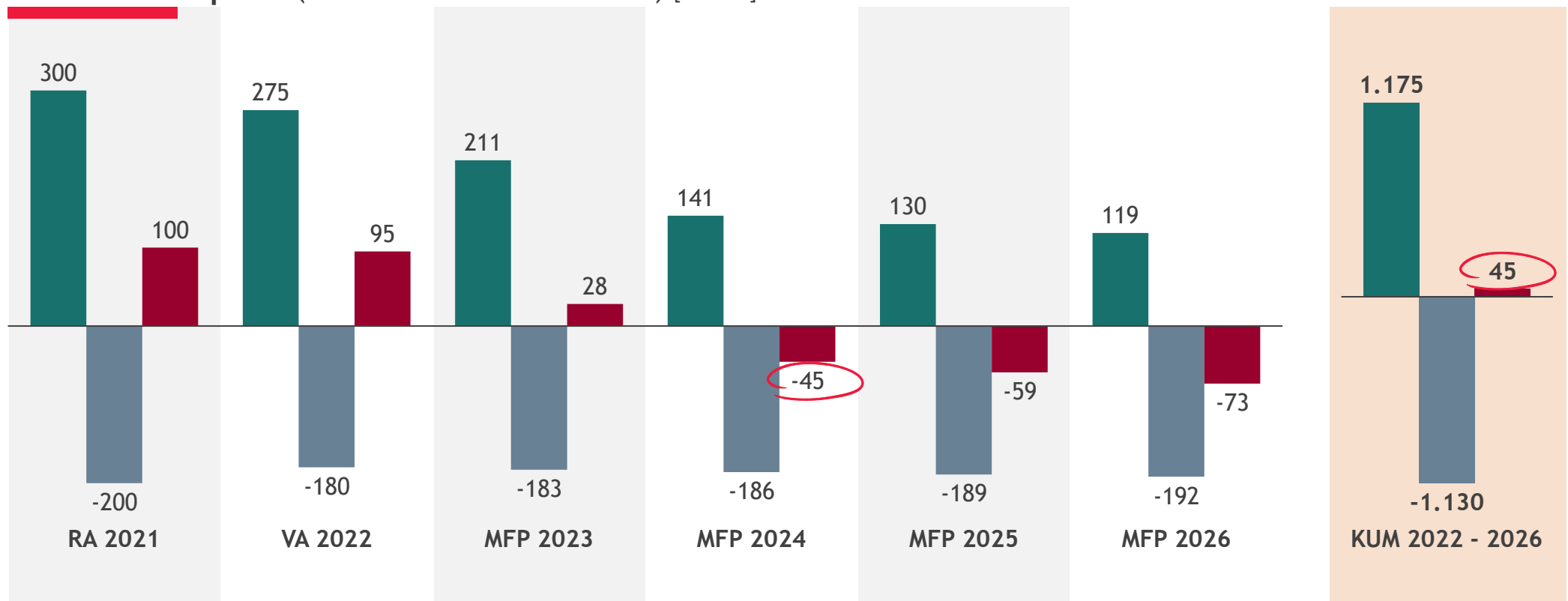
Kommentar

- ▶ Die Geldflüsse aus der operativen Gebarung befinden sich stets im positiven Bereich, nehmen aber über den Zeitverlauf kontinuierlich ab. Insgesamt ist im Zeitraum von 2022 - 2026 von einem positiven Saldo 1 in Höhe von TEUR 1.175 auszugehen
- ▶ Insgesamt sind bis zum Jahr 2026 rd. TEUR 730 an Investitionen geplant, die in der Regel zu 40% über Bedarfszuweisungen und zu 60% über Fremdkapital finanziert werden
- ▶ Im Zeitraum von 2022 bis 2026 sind Kredittilgungen in Höhe von TEUR 1.130 vorgesehen. Dem gegenüber stehen Überschüsse aus dem Saldo 1 in Höhe von TEUR 1.175. Aufgrund der negativen Entwicklungen ergibt sich über den gesamten Zeitraum nur knapp eine positive Finanzspitze, weshalb im langfristigen Zeitraum voraussichtlich mit den laufenden Überschüssen aus der operativen Gebarung die laufenden Kredittilgungen nicht mehr bedient werden können
- ▶ Ausgehend vom Jahr 2021 mit liquiden Mittel in Höhe von TEUR 145 wird sich dieser bis zum Jahr 2026 aufgrund rückläufiger Überschüsse und den investiven Vorhaben auf TEUR 90 reduzieren

AUFGRUND EINER NEGATIVEN FINANZSPITZE 2 KÖNNEN NUR BEDINGT FREMDFINANZIERTE INVESTITIONEN GETÄTIGT WERDEN

Freie Finanzspitze

Freie Finanzspitze (inkl. Zusätzlicher Investitionen) [in TEUR]



Aufgrund der negativen Entwicklungen im Saldo 1 sowie den künftigen Investitionen resultiert ab dem Jahr 2024 eine negative Finanzspitze, wodurch die laufenden Tilgungen voraussichtlich nicht mehr durch Überschüsse aus der operativen Gebarung bedient werden können.

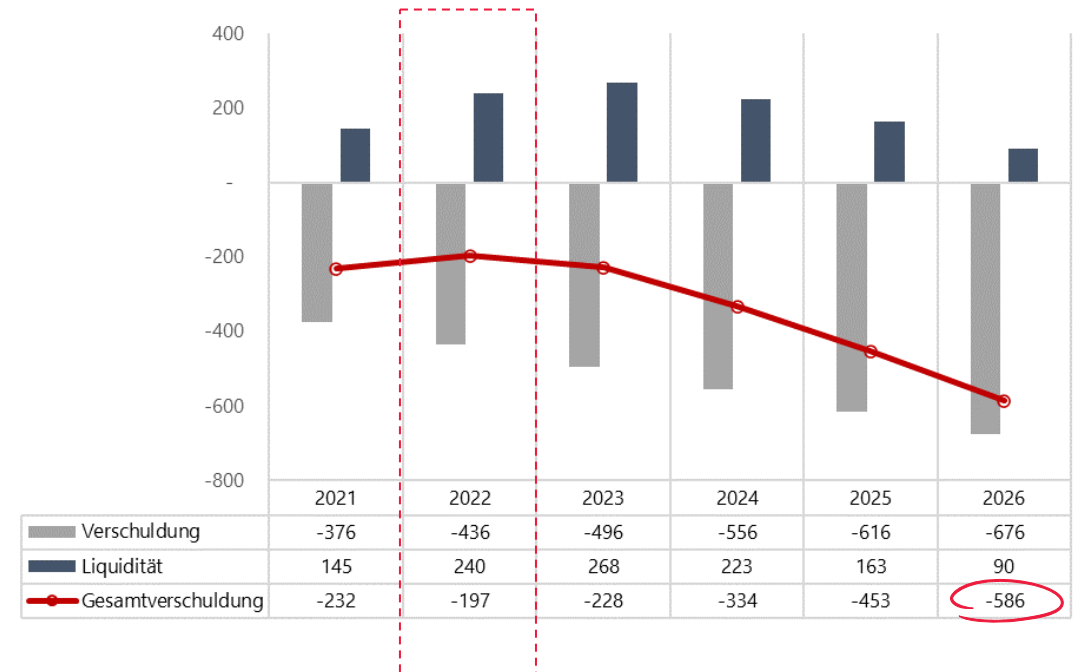
■ Freie Finanzspitze 1 ■ Tilgungen ■ Freie Finanzspitze 2

AUFGRUND DER ENTWICKLUNG DES FINANZIERUNGSHAUSHALTS SOLLTEN GEGENSTEUERUNGSMÄßNAHMEN ERGRIFFEN WERDEN

Liquiditätsentwicklung [in TEUR]



Gesamtverschuldung (Verschuldung + Liquidität) [in TEUR]



Anmerkungen

- ▶ Auf Basis der Mittelfristplanung der Muster Gemeinde ergibt sich eine prognostizierter Kassenbestand in Höhe von TEUR 90 bis 2026
- ▶ Die Gesamtverschuldung der Gemeinde erhöht sich bis zum Jahr 2026 auf rd. TEUR 586
- ▶ Damit die Gemeinde nachhaltig wirtschaften und Investitionen realisieren kann, benötigt es entsprechende Gegensteuerungsmaßnahmen

06

LEITFADEN

REFERENZWERTE FÜR VORANSCHLAG 2023 - AUSZAHLUNGEN

Auch im Gebührenhaushalt können aufgrund von **Kostensteigerungen** Anpassungen notwendig werden!



Die nachstehenden Werte sollen einen groben Überblick über die derzeit am Markt ersichtlichen Teuerungsraten einschließlich Personalkosten und Transferleistungen geben

- ▶ **Personalaufwand:** 5-7% Valorisierung
- ▶ **Betriebs- und Materialaufwand:** + 11-13 % ggü VA 2022, +5-6% ggü NVA 2022
- ▶ **Treibstoffe:** +70-100% ggü. VA 2022
- ▶ **Instandhaltungen:** +12-15% auf VA 2022 abzüglich Mengenreduktion
- ▶ **Energiekosten:** 2-3 facher Wert von VA 2022, ab 2024 +10%, ab 2025 +5% abzgl. Mengenreduktion - abhängig von Vertrag und Lieferant
- ▶ **Transferleistungen:** lt. Budgetvorschau 2023, ab 2024 Landesumlage im Ausmaß wie Ertragsanteile, Sozialhilfe und Krankenanstalten-Beitrag +5-8%
- ▶ **Zinsen (Variabel):** Berücksichtigung des veränderten Referenzzins (bspw. EURIBOR)
Beispielsweise: *EURIBOR 6M* - 2023 2,5%, 2024 2,7%, 2025 2,9%, ab 2026 3%
- ▶ **Baukosten-Invest:** 2023 +15%-20% ggü. VA 2022 bzw. lt. Angebote

Bei den oben genannten Werten handelt es sich um grobe Prognosewerte, wobei festzuhalten ist, dass eine exakte Prognose aufgrund des derzeitigen Umfelds (Ukrainekrieg, Teuerungsraten, Energiekrise, uvm) nicht möglich ist

ALS LEITFADEN SOLLTEN SOWOHL EINNAHMEN- ALS AUCH AUSNAHMENSEITIG FOLGENDE FRAGEN BEANTWORTET WERDEN

MFP: Leitfaden

*Kleine Schritte mit
großem Mehrwert*

Einnahmen

Gebührensituation	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wurden alle Gebühren der MFP eingehoben oder bestehen hohe Außenstände? ▶ Adaptierungsmöglichkeiten bei Gebühren wie zB Müll, Wasser, Abwasser, etc.?
Förderungen	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wurden alle verfügbaren Förderprogramme für Investitionen oder laufende Leistungen genutzt?

Ausgaben

Kassastand	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ist der Kassastand frei verfügbar?
Ressourcen (Personal)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Gibt es personelle Veränderungen wie z.B. Neueintritte, Pensionierungen, Vorrückungen?
Projekte	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wurden alle Projekte im Zeitraum von 3- bis 5 Jahren erfasst und wie werden diese finanziert (Darlehen)? Wurden alle Förderungen der Projekte berücksichtigt?
Ermessensausgaben	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Bestehen Adaptierungsmöglichkeiten bei Sponsorings, Zuschüssen, Subventionen?
Finanzierungsstruktur	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Können zusätzliche Kreditlinien genutzt bzw. Tilgungszahlungen gestreckt werden?
Analyse der Investitionen	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wurden Investitionen verschoben, Projekte redimensioniert, die Finanzierung neu strukturiert?

DIE PRIORISIERUNG DER INVESTITIONSAUSGABEN KANN ZU EINER ENTLASTUNG DES FINANZIERUNGSHAUSHALTS FÜHREN

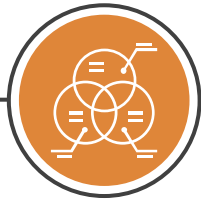
Priorisierung der Investitionsausgaben

Investitionen stellen eine in der Regel zumindest **mittelfristig beeinflussbare Budgetposition** dar und sind daher auf mögliche **Reduktionen zu prüfen**. Ein kurzfristiges intelligentes Zurückfahren der geplanten Investitionen kann daher zu einer entsprechenden **Entlastung des Haushalts** führen



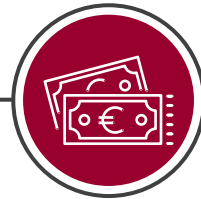
5-Jahres-Plan

Auflistung der **geplanten Investitionen** in den **nächsten 5 Jahren** auf Jahresbasis. Die Investitionen sollen nach **derzeitigem Wissenstand** bestmöglich unter **Berücksichtigung** von **künftigen Preissteigerungen** geplant werden.



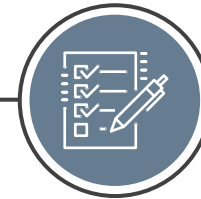
Statuserhebung

Welche Investitionen sind für das **laufende Jahr geplant** und wie ist der **aktuelle Status** (geplant, beauftragt, in Umsetzung, abgeschlossen).



Finanzierung

Wann fallen welche Auszahlungen für Investitionen an und **wie erfolgt die Finanzierung?** (Eigenmittel, Darlehen, Rücklagen, Förderungen)



Priorisierung

Welche Investitionen können im laufenden Jahr und in den darauffolgenden Jahren **abgesagt** oder **nach hinten verschoben werden?**
Priorisierung und Clusterung nach „Muss“ (Gefahr in Verzug) und „Kann Projekten“



Szenario-Planung

Die Planung des **Zurückfahrens** der Investitionen sollte **gestaffelt nach Szenarien** erfolgen, um auf noch nicht **quantifizierbare Herausforderungen** schnell reagieren zu können.
(Teuerungsraten, Entwicklung der Fremdkapitalzinsen, Energiekosten, uvm)

ES GILT, DIE ERHÖHTEN FREMDFINANZIERUNGSKOSTEN IM RAHMEN DER MITTELFRISTPLANUNG ENTSPRECHEND ABZUBILDEN

Zins-Szenario

EUR 1.000.000,00 Investitionsvolumen

Im unten angeführten Beispiel wird eine Investition in Höhe von 1 Mio. EUR getätigt. Die Finanzierung erfolgt zu 100% über Fremdmittel

0,75 % Zinsaufschlag

Die Berechnung erfolgt unter der Annahme einer variablen Verzinsung mit +0,75% Aufschlag auf den Referenzzinssatz EURIBOR 6M über die gesamte Laufzeit

30 Jahre Tilgungszeitraum

Die Tilgung des Kredits erfolgt in 30 gleichbleibenden Raten (Annuitätendarlehen). Über die Laufzeit verringert sich der Zinsanteil und der Tilgungsanteil erhöht sich

+2,5 % Zins-Szenario

In dem unten angeführten Szenario wird von einem Zinsanstieg (EURIBOR 6M) in Höhe von +2,5% ausgegangen. Derzeit beträgt der EURIBOR 6M 2,342% (Stand: 18.11.2022)

Zins-Szenario bis 2022 (<0% EURIBOR 6M)

Jährliche Annuität
(Zins- und Tilgungsanteil) EUR 37.400,00

Zinsbelastung auf Laufzeit
(30 Jahre Kreditlaufzeit) EUR 120.000,00



Zins-Szenario ab 2023 (2,5% EURIBOR 6M)

Jährliche Annuität
(Zins- und Tilgungsanteil) EUR 52.700,00

Zinsbelastung auf Laufzeit
(30 Jahre Kreditlaufzeit) EUR 580.000,00

Jährliche Annuität
(Zins- und Tilgungsanteil)

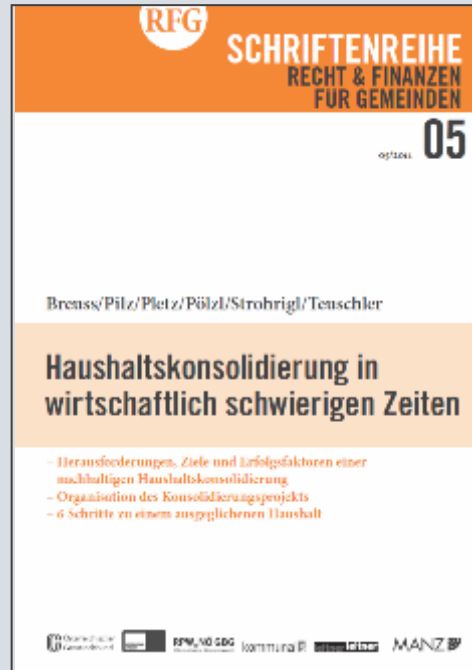
+ 15.300,00

Zinsbelastung auf Laufzeit
(30 Jahre Kreditlaufzeit)

+ 460.000,00

IN UNSEREN AKTUELLE PUBLIKATIONEN FINDEN SIE NOCH WEITERE INFORMATIONEN ZU DEN HEUTE BESPROCHENEN INHALTEN

Aktuelle Publikationen



KONTAKT INFORMATIONEN



**Peter
Pilz**
Partner

+43 5 70 375 - 8850
+43 664 60 375 - 8850
peter.pilz@bdo.at



**Andreas
Schlögl**
Partner

+43 5 70 375 - 7420
+43 664 60 375 - 7420
andreas.schloegl@bdo.at



**Hannes
Oberschmid**
Director

+43 5 70 375 - 8826
+43 664 60 375 - 8826
hannes.oberschmid@bdo.at



**Philipp
Neuhauser**
Senior Consultant

+43 5 70 375 - 1868
+43 664 60 375 - 1868
philipp.neuhauser@bdo.at

UNSER TEAM

BDO KommunalCenter



**Andreas
Schlögl**

Partner



**Günter
Toth**

Partner



**Peter
Pilz**

Partner



**Petra
Simonis-
Ehtreiber**

Director



**Hannes
Oberschmid**

Director



**Silke
Pöll**

*Senior
Managerin*



**Philipp
Neuhauser**

*Senior
Consultant*



**Afrim
Ballabani**

Consultant

*Jasmin Böhm • Andrea Felber • Silke Halper • Rebecca Jandrisits-Radakovits
Tamara Kacsits • Michaela Loske-Vittorelli • Manfred Mertel • Claudia Ostermann
Klaudia Pichler • Dietmar Pilz • Verena Putz • Laura Schnell
Anita Wagner • Sandra Wagner • Marion Wingelhofer • Andrea Wukits*



**WE SEARCH FOR
GREATNESS.**



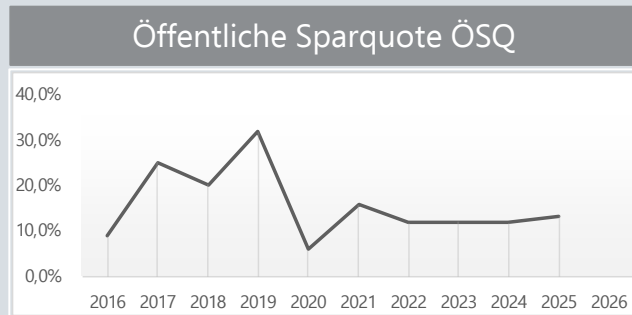
07

APPENDIX

RAHMENKONZEPT FÜR ZUR KATEGORISIERUNG VON FINANZKENNZAHLEN



KENNZAHLEN [1/2] (FIKTIVE ZAHLEN)



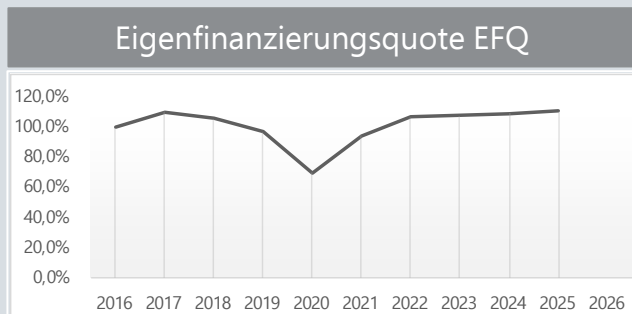
$$\text{ÖSQ} = \frac{\text{Geldfluss operative Gebarung}}{\text{Auszahlungen operative Gebarung}}$$

Aussagekraft: Spielraum für Finanzierung von Investitionen und Tilgungen

2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
8,8%	25,0%	20,1%	31,7%	5,9%	15,6%	11,7%	11,9%	11,7%	13,2%	

Referenzwerte:

Sehr gut	Gut	Durchschnitt	Genügend	Ungenügend
> 25 %	> 20 %	> 15 %	> 5 %	< 5 %



$$\text{EFQ} = \frac{\text{Einzahlungen operative + investive Gebarung}}{\text{Auszahlungen operative + investive Gebarung}}$$

Aussagekraft: Wie weit können Investitionen mit operativen Überschüssen finanziert werden? Wie weit ist Nettoneuverschuldung notwendig?

2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
99%	110%	105%	96%	69%	94%	106%	107%	109%	110%	

Referenzwerte:

Sehr gut	Gut	Durchschnitt	Genügend	Ungenügend
> 110 %	> 100 %	> 90 %	> 80 %	< 80 %



$$\text{VSD} = \frac{\text{Verschuldung (ohne Haftungen)}}{\text{Geldfluss operative Gebarung}}$$

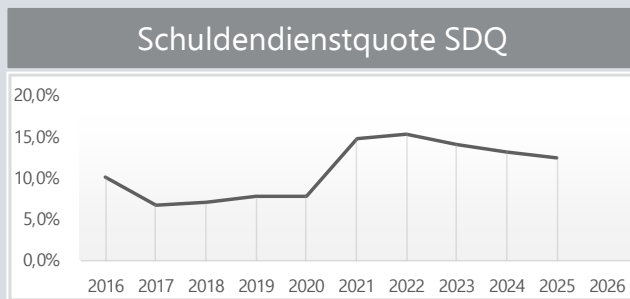
Aussagekraft: Wie lange muss der Cash-Saldo für die Schuldentilgung herangezogen werden?

2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
6,2	2,1	2,3	1,8	17,7	6,9	8,4	7,4	6,7	5,2	

Referenzwerte:

Sehr gut	Gut	Durchschnitt	Genügend	Ungenügend
< 3 Jahre	< 7 Jahre	< 12 Jahre	< 25 Jahre	> 25 Jahre

KENNZAHLEN [2/2] (FIKTIVE ZAHLEN)



$$\text{SDQ} = \frac{\text{Gesamtschuldendienst}}{\text{Öffentliche Abgaben}}$$

Aussagekraft: Welcher Teil der Abgabenerträge ist für den Schuldendienst gebunden?

Anmerkung: Öffentliche Abgaben = Eigene Abgaben + Gebühren + Ertragsanteile

2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
10,2%	6,7%	7,0%	7,7%	7,8%	14,8%	15,4%	14,1%	13,2%	12,5%	

Referenzwerte:

Sehr gut	Gut	Durchschnitt	Genügend	Ungenügend
< 10 %	< 15 %	< 20 %	< 25 %	> 25 %



$$\text{FSQ} = \frac{\text{Geldfluss operative Gebarung abzügl. Tilgungen}}{\text{Einzahlungen operative Gebarung}}$$

Aussagekraft: Spielraum für neue Investitionen/ Projekte nach Begleichung der Tilgungen

2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
2,6%	16,6%	12,8%	19,8%	1,1%	4,8%	0,8%	1,7%	2,1%	3,5%	

Referenzwerte:

Sehr gut	Gut	Durchschnitt	Genügend	Ungenügend
> 15 %	> 12 %	> 8 %	> 3 %	< 3 %

Anmerkungen:

- ▶ Ausgliederte Gesellschaften finden in den Kennzahlen keine Berücksichtigung.
- ▶ Der Schuldenstand bei der Kennzahl VSD berücksichtigt keine Haftungen und keine Leasingverpflichtungen
- ▶ Der Gesamtschuldendienst bei der Kennzahl SDQ berücksichtigt keine Annuitäten- und Zinszuschüsse

Kennzahlen:

KDZ-Quicktest. © „KDZ - Zentrum für Verwaltungsforschung“