



WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

PROFIL

E

DOKUMENTATION

SERIE

2

TEIL 1

Inhalt

1 FALLBEISPIEL *RICHLE AG*

A	Geschäftsbeschreibung	3
	1 Entstehung	3
	2 Marktleistungen	4
B	Organigramm der <i>Richle AG</i>	6
C	Kontenplan der <i>Richle AG</i>	7
D	Beleg	8
E	Bilanz nach Gewinnverwendung und Gewinnverteilungsplan	9
F	Formelsammlung	10
G	Medientexte zum «Sneakers»-Boom	11

1 FALLBEISPIEL *RICHLÉ AG*

A Geschäftsbeschreibung

1 Entstehung

Seit 1967 stellt die *Richle AG* aus Leidenschaft Schuhe her. Gegründet wurde die Unternehmung von Franz Richle. Als gelernter Schuhmacher führte er viele Jahre ein eigenes Schuhgeschäft in Schinznach Bad. Der Ausbau der Rehabilitationsklinik Schinznach Bad führte dazu, dass die Aufträge zur Anfertigung von massgeschneiderten Schuhen für Patienten stark zunahmen. Diese Schuhe ermöglichten es den Patienten, nach einer Operation an den Fussgelenken früher wieder zu laufen. In Zusammenarbeit mit Fachärzten entwickelte Franz Richle 1974 den Stabilo-Schuh mit einem flexiblen, anpassbaren Stützsystem. Dieser Schuhtyp musste nicht mehr massgeschneidert angefertigt werden, sondern konnte serienweise produziert werden. Durch diese Innovation wurde die *Richle AG* zur Marktführerin für Therapie-Schuhe. Im Jahr 2001 übernahm die älteste Tochter von Franz Richle, Daniela Richle, die Leitung der Unternehmung.

Richle+

2 Marktleistungen

Die *Richle AG* ist ein typischer Schweizer KMU-Betrieb mit 30 Mitarbeitenden. In der Produktionsstätte in Schinznach Bad werden qualitativ hoch stehende Spezial-Schuhe für den Gesundheitsbereich hergestellt. Das aktuelle Sortiment der *Richle AG* umfasst zwei Linien.



Stabilo

Die Stabilo-Schuhe mit ihrem einzigartigen Stützsystem unterstützen Patienten nach einer Fussoperation bei einer schnellen Rehabilitation. Im Segment der Therapie-Schuhe beansprucht die *Richle AG* den höchsten Marktanteil von rund 40%.



Protect

Die Protect-Linie bietet Sport- und Freizeitschuhe mit einem Anti-Knick-System. Dieses System verhindert ein Umknicken des Fusses beim Sport (Wandern, Hallensport, Tennis usw.) und in der Freizeit. Die Protect-Linie ist aus dem Know-how der Stabilo-Linie entstanden.

Die *Richle AG* hat in der Protect-Linie 30 verschiedene Modelle jeweils in unterschiedlichen Grössen und Weiten für verschiedene Anwendungen im Angebot. Weil die Modelle der Protect-Linie beim Sport und in der Freizeit getragen werden, wird auf ein ansprechendes Design geachtet. Die Farben dieser Modelle werden jährlich der Mode angepasst.

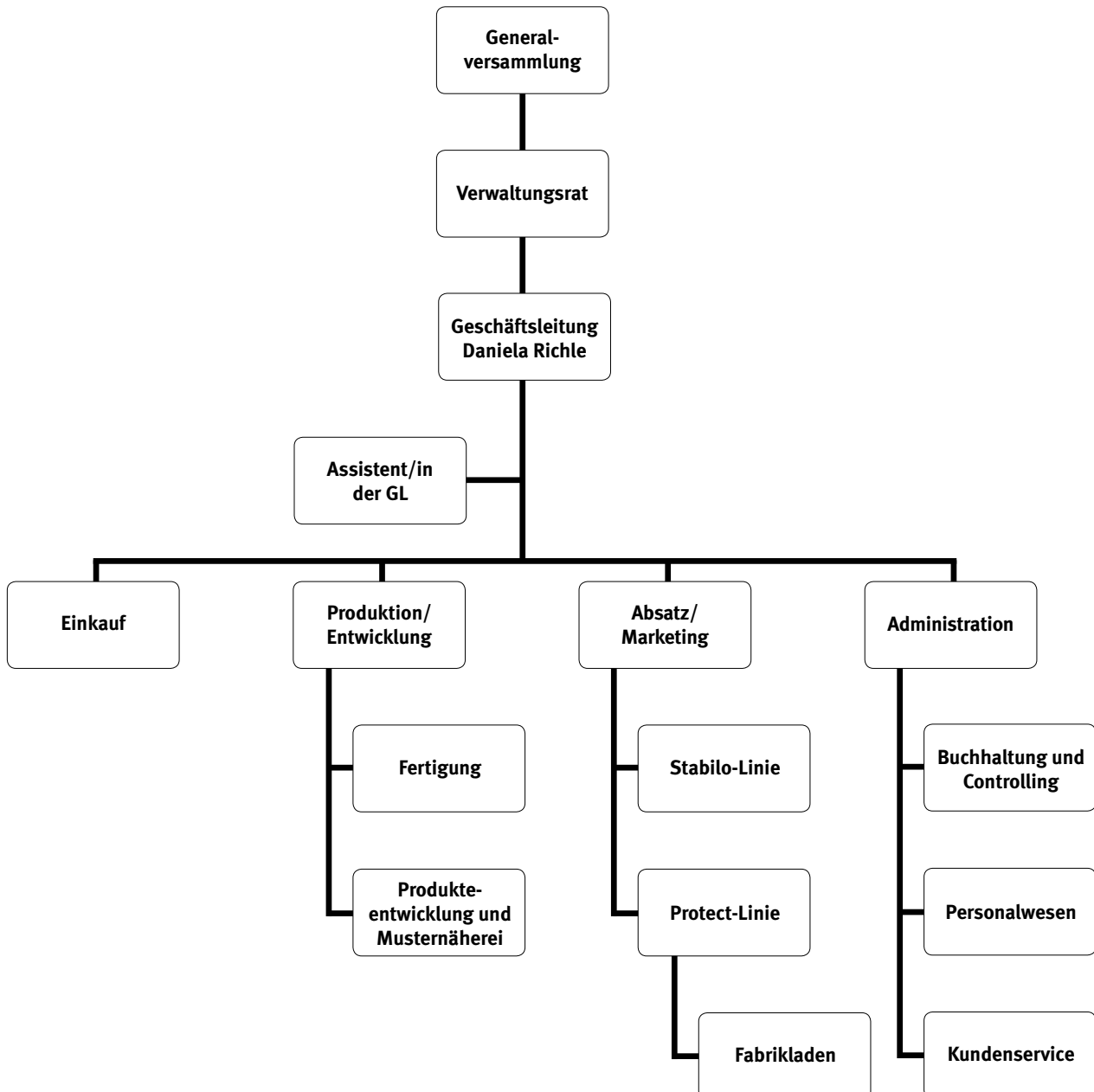
Die Stabulo-Schuhe sind in rund 250 Geschäften in der Schweiz vertreten. In der Regel sind dies spezialisierte Schuhgeschäfte, wie z. B. Orthopädie-Schuhmacher. Die Protect-Linie ist zusätzlich in ausgewählten Sportgeschäften erhältlich.

In ihrem Fabrikladen in Schinznach Bad verkauft die *Richle AG* diverse Neuheiten und aktuelle Modelle vor allem der Protect-Linie. Muster und Modelle mit kleinen Fehlern (zweite Wahl) sowie Restposten können zu stark reduzierten Preisen erworben werden. Um die Attraktivität des Sortiments zu erhöhen, bietet der Fabrikladen seit zwei Jahren auch Produkte des Freizeitbekleidungsunternehmens Mammut Sports Group AG sowie diverse Sockenmodelle der Jacob Rohner AG an.

Ein Vertrieb via Internet wurde bisher nicht realisiert. «Unsere Kunden geben viel Geld für unsere Schuhe aus. Darum möchten wir, dass sie die Schuhe vor dem Kauf anprobieren», so die einfache Begründung von Daniela Richle. Künftig wird man sich jedoch über diesen wichtigen Vertriebskanal Gedanken machen müssen.

Im letzten Jahr betrug der Umsatz der *Richle AG* rund 9 Millionen Franken. Der Verkauf der Stabulo-Schuhe trägt rund zwei Drittel zum Gesamtumsatz bei. In den letzten Jahren flachte jedoch das Wachstum vor allem bei den Stabulo-Schuhen ab. Die schwachen Wachstumszahlen sind in erster Linie auf den starken Konkurrenzkampf und den daraus entstehenden Preisdruck zurückzuführen.

Das Geschäft der *Richle AG* konzentriert sich klar auf den Schweizer Markt: Etwa 95% des Gesamtumsatzes wird in der Schweiz erwirtschaftet.

B Organigramm der *Richle AG*

C Kontenplan der Richte AG

<p>1 AKTIVEN</p> <p>10 Umlaufvermögen</p> <p>1000 Kasse</p> <p>1020 Bankguthaben</p> <p>1060 Wertschriften</p> <p>1100 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (<i>Debittoren</i>)</p> <p>1109 WB Forderungen (<i>Delkredere</i>)</p> <p>1170 Vorsteuer-MWST</p> <p>1176 Verrechnungssteuer (<i>Debitor VST</i>)</p> <p>1200 Vorrat Handelswaren (<i>Warenvorrat</i>)</p> <p>1210 Vorrat Rohstoffe</p> <p>1260 Vorrat Fertigfabrikate</p> <p>1300 Aktive Rechnungsabgrenzung (<i>TA</i>)</p>	<p>2 PASSIVEN</p> <p>20 Kurzfristiges Fremdkapital</p> <p>2000 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (<i>Kreditoren</i>)</p> <p>2100 Bankverbindlichkeiten (<i>Kontokorrent</i>)</p> <p>2200 Geschuldete MWST (<i>Umsatzsteuer</i>)</p> <p>2206 Verrechnungssteuer (<i>Kreditor VST</i>)</p> <p>2210 Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten</p> <p>2261 Beschlossene Ausschüttungen (<i>Dividenden</i>)</p> <p>2300 Passive Rechnungsabgrenzung (<i>TP</i>)</p> <p>24 Langfristiges Fremdkapital</p> <p>2401 Hypotheken</p> <p>2450 Passivdarlehen</p> <p>2600 Langfristige Rückstellungen</p>	<p>3 BETRIEBLICHER ERTRAG</p> <p>AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN</p> <p>3200 Handelserlöse (<i>Warentrag</i>)</p> <p>3400 Dienstleistungserträge</p> <p>3805 Verluste aus Forderungen (<i>Debitorenverluste</i>)</p> <p>4 AUFWAND FÜR MATERIAL, HANDELSWAREN UND DIENSTLEISTUNGEN</p> <p>4000 Materialaufwand Produktion</p> <p>4200 Handelswarenaufwand (<i>Warenaufwand</i>)</p> <p>5 PERSONALAUFWAND</p> <p>5000 Lohnaufwand</p> <p>5800 Übriger Personalaufwand</p> <p>6 ÜBRIGER BETRIEBLICHER AUFWAND, ABSCHREIBUNGEN, FINANZERGEBNIS</p> <p>6000 Raumaufwand</p> <p>6100 Unterhalt, Reparaturen, Ersatz</p> <p>6200 Fahrzeug- und Transportaufwand</p> <p>6300 Sachversicherungen, Abgaben, Gebühren</p> <p>6400 Energie- und Entsorgungsaufwand</p> <p>6500 Verwaltungsaufwand</p> <p>6570 Informatikaufwand</p> <p>6600 Werbeaufwand</p> <p>6700 Sonstiger betrieblicher Aufwand</p> <p>6800 Abschreibungen</p> <p>6900 Finanzaufwand (<i>Zinsaufwand</i>)</p> <p>6950 Finanzertrag (<i>Zinsertrag</i>)</p>	<p>7 BETRIEBLICHER NEBENERFOLG</p> <p>7000 Ertrag Nebenbetrieb</p> <p>7010 Aufwand Nebenbetrieb</p> <p>8 BETRIEBSFREMDER, AUSSERORDENTLICHER, EINMALIGER ODER PERIODENFREMDER AUFWAND UND ERTRAG</p> <p>8000 Betriebsfremder Aufwand</p> <p>8100 Betriebsfremder Ertrag</p> <p>8500 Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Aufwand</p> <p>8510 Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Ertrag</p> <p>8900 Aufwand direkte Steuern</p> <p>9 ABSCHLUSS</p> <p>9000 Erfolgsrechnung</p> <p>9100 Bilanz</p>
<p>14 Anlagevermögen</p> <p>1440 Aktivdarlehen</p> <p>1500 Maschinen und Apparate</p> <p>1509 WB Maschinen und Apparate</p> <p>1510 Mobilien und Einrichtungen</p> <p>1530 Fahrzeuge</p> <p>1539 WB Fahrzeuge</p> <p>1600 Geschäftsliegenschaften</p>	<p>28 Eigenkapital</p> <p>2800 Aktienkapital</p> <p>2950 Reserven</p> <p>2970 Gewinnvortrag oder Verlustvortrag</p> <p>2971 Jahresgewinn oder Jahresverlust</p>	<p>Hinweis:</p> <p>Die traditionellen Bezeichnungen der Konten sind <i>kursiv</i> gedruckt</p>	

D Beleg



**Aargauische
Kantonalbank**

Richle AG
Aaraustrasse 9
5116 Schinznach Bad

IBAN CH 33 0000 8080 7070 6060 1
Kontoinhaber Richle AG
Konto Geschäftskonto/KK
Währung CHF

Kontoabschluss per 31.12.2015
Seite 1

Sie werden betreut von:
Michael Schmid

Datum	Buchungstext	Belastung	Gutschrift	Valuta	Saldo
	Abschluss				
31.12.15	Zins 0,05%		8.25	31.12.15	45 121.20
31.12.15	Verrechnungssteuer 35% *	?		31.12.15	?
31.12.15	Kontoführungsgebühren	21.80		31.12.15	?

Ohne Ihren Gegenbericht innert 30 Tagen erklären Sie sich mit den Buchungen und dem Saldo einverstanden.

* Da es sich um einen Quartalsabschluss handelt, ist die Verrechnungssteuer zu berücksichtigen.

Freundliche Grüsse
Aargauische Kantonalbank

Anzeige ohne Unterschrift

E Bilanz nach Gewinnverwendung und Gewinnverteilungsplan**Bilanz nach Gewinnverwendung per 31.12.2015 (in CHF 1000.–)**

		Aktiven	Passiven
Kasse		4	
Bankguthaben		45	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Debitoren)		22	
Vorräte		149	
Maschinen und Apparate	140		
– WB Maschinen und Apparate	– 80	60	
Mobiliar und Einrichtungen	50		
– WB Mobiliar und Einrichtungen	– 20	30	
Fahrzeuge	75		
– WB Fahrzeuge	– 30	45	
Geschäftsliegenschaft		1 800	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (Kreditoren)			29
Beschlossene Ausschüttungen (Dividenden)			40
Passivdarlehen			170
Hypotheken			1 250
Aktienkapital			500
Reserven			165
Gewinnvortrag			1
		2 155	2 155

Gewinnverteilungsplan

Gewinnvortrag	2
+ Jahresgewinn	50
Bilanzgewinn	52
– Zuweisung an Reserven	11
– Dividende	40
Neuer Gewinnvortrag	1

F Formelsammlung

Kennzahl	Berechnung	Richtwert
Eigenfinanzierungsgrad =	$\frac{\text{Eigenkapital} \times 100}{\text{Gesamtkapital}}$	30–60%
Liquiditätsgrad 2 =	$\frac{(\text{Liquide Mittel} + \text{Forderungen}) \times 100}{\text{Kurzfristiges Fremdkapital}}$	Mindestens 100%
Eigenkapitalrendite =	$\frac{\text{Jahresgewinn} \times 100}{\text{Durchschnittliches Eigenkapital}}$	Mindestens 8%

G Medientexte zum «Sneakers»-Boom**Medientext 1**

Eine Online-Umfrage des Marktforschungsinstituts NTR hat ergeben: Sneakers und Turnschuhe sind die beliebtesten Schuh-Typen. Allerdings nimmt die Beliebtheit mit ansteigendem Alter der Befragten ab. Bei den Männern und Frauen ab 60 Jahren favorisieren nur noch 17% bzw. 15% diese Schuhe, während es bei den männlichen 14- bis 19-Jährigen 64% und bei den weiblichen 59% sind. Experten gehen jedoch davon aus, dass die Beliebtheit von Sneakers bei den älteren Generationen, insbesondere bei den 35- bis 50-Jährigen, in den nächsten Jahren stark wachsen wird.

Medientext 2

Durch den anhaltenden Boom der Sneaker ist die Grenze von Schuh- und Sportfachhandel noch durchlässiger geworden. Vor allem die grossen Sportfachmärkte, wie z. B. SportXX der Migros oder athleticum, können auf dieser Welle reiten, weil sie eine grosse Auswahl der vielen Anbieter (Nike, Adidas, Puma, Converse, New Balance usw.) im Geschäft zeigen können. Die kleinen Schuhgeschäfte hingegen können diese grosse Auswahl nicht bieten. Somit profitieren die kleinen Schuhgeschäfte, die mit Absatzproblemen kämpfen, nur begrenzt von diesem Trend.

Medientext 3

Briefmarkensammeln war früher angesagt, heute sammeln Erwachsene coole Sneakers. Die Leisetreter sind längst zu Kultschuhen avanciert und werden von vielen Menschen im Sommer wie Winter getragen. Der Trend geht sogar so weit, dass manche ganze Räume mit verschiedenen Modellen füllen. Sneaker-Sammlern geht es jedoch nicht zwangsläufig darum, ihre Sneaker der Öffentlichkeit zu präsentieren, sie möchten die Schuhe besitzen. Sammler sind stolz auf rare, aussergewöhnliche Objekte, deren Wert insbesondere im ungetragenen Zustand steigt. So gesehen sind Sneakers eine Geldanlage. Um limitierte Exemplare zu bekommen, nehmen Sneaker-Sammler tagelanges Anstehen vor Geschäften in Kauf und lassen sich ihre heisse Ware schon einmal mehrere Tausend Franken kosten.

