



9 Kennzahlen für die Früherkennung von Krisenpotentialen



München und
Oberbayern

MERKBLATT



9 Kennzahlen für die Früherkennung von Krisenpotentialen

Zur frühzeitigen Erkennung einer unternehmerischen Schiefelage gibt es eine Reihe von unterschiedlichen Instrumenten. Wir stellen Ihnen neun Kennzahlen zur Früherkennung von Krisenpotentialen für Ihr Unternehmen vor.

A. LIQUIDITÄT

1.) **Betriebskapital** = Umlaufvermögen - kurzfristiges Fremdkapital

Diese Kennzahl, auch Working Capital genannt, gibt einen Hinweis auf die kurzfristige Entwicklung der Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens und steht ganz besonders im Interesse von Fremdkapitalgebern. Ein negatives Betriebskapital deutet auf eine angespannte Liquiditätssituation hin.

2.) **Kontokorrentlinie der Hausbank**

Eine dauerhaft hohe Inanspruchnahme (im Durchschnitt 80%-90%) oder Überziehung der zugesagten Linie, deutet auf einen Liquiditätsengpass im Unternehmen hin.

3.) **Cash-Flow-Rate** = $(\text{Cash-Flow} * 100) / \text{Gesamtleistung}$

Die Kennzahl gibt an, welche Mittel aus dem Ertrag dem Unternehmen für Investitionen, Zins- und Tilgungszahlungen sowie Gewinnausschüttungen zur Verfügung stehen. Bei einer Cash-Flow-Rate unter 5% sollte ein enges Monitoring erfolgen.

B. UMSATZ- UND ERTRAGSENTWICKLUNG

4.) **Umsatz und Jahresüberschuss**

Die Veränderung des Umsatzes im Zeitverlauf der Geschäftsjahre ist zu prüfen. Ein Umsatzrückgang von 10-20% könnte z.B. existenzgefährdend sein, wenn die Fixkosten nicht schnell genug angepasst werden können. Ein weiteres Warnsignal könnte der Rückgang des Jahresüberschusses von über 50% im Vergleich zum Vorjahr (oder innerhalb von 3 Jahren um mehr als 30%) sein.

5.) **Umsatzrendite** = $(\text{EBT} * 100) / \text{Umsatz}$

Diese Kennzahl beschreibt den Gewinnanteil vor Steuern am Umsatz. Zudem sollten die Schwankungen der AfA-Positionen, der sonst. betrieblichen Erträge und des sonstigen betrieblichen Aufwands im Mehrjahresvergleich des EBT geprüft werden, da diese in Krisensituationen stärker ausgeprägt sein können. Der Unternehmer sollte regelmäßig prüfen, ob die Umsatzrendite im Branchenvergleich angemessen ist. Bei Umsatzrenditen von unter 5% sollte darüber hinaus ein enges Monitoring erfolgen.

6.) EBITDA-Marge = EBITDA / Gesamtleistung

Diese Kennzahl gibt Auskunft über die operative Ertragskraft im Verhältnis zum Umsatz. Je höher die EBITDA-Marge ist, desto niedriger ist die Ausfallwahrscheinlichkeit. Eine hohe Marge stellt eine Pufferwirkung bei Umsatz-, Material- und Personalschwankungen dar.

7.) EBIT-Zinsdeckung = EBIT / Zinsaufwand

Die Kennziffer beantwortet die Frage, wie oft der Zinsaufwand durch das EBIT gedeckt ist. Je größer das Verhältnis ist, desto sicherer kann der Kreditnehmer die Zinszahlungen leisten und desto geringer ist die Ausfallwahrscheinlichkeit.

C. BETRIEBSVERMÖGEN

8.) Eigenmittelquote = (Eigenmittel * 100) / Bilanzsumme

Die Eigenmittelquote dient zur Beurteilung der finanziellen Stabilität eines Unternehmens. Eine niedrige Quote zeugt von einer hohen Abhängigkeit, erschwert die Aufnahme von zusätzlichem Fremdkapital und gefährdet die Stabilität des Unternehmens. Eigenmittel sind gegenüber dem Eigenkapital bspw. um immaterielle Vermögensgegenstände, selbst erschaffene Geschäfts- und Firmenwerte bereinigt und stellen die reine Haftungsmasse dar. Bei einer möglichen Liquidation haben diese immateriellen Werte häufig keinen Verkehrswert! Krisensignale könnten u.a. negatives Eigenkapital oder der Rückgang des Eigenkapitals im Vergleich zum Vorjahr um >25% (bzw. um mehr als 50% innerhalb von drei Jahren) sein.

9.) Entschuldungsdauer = Nettoverschuldung / EBITDA

Die Kennzahl drückt aus, in wie viel Jahren die Nettoverschuldung (Verbindlichkeiten > 1 Jahr abzgl. liquide Mittel) theoretisch durch das cashflownahe EBITDA getilgt werden könnte. Der Wert sollte nicht über sieben Jahren liegen.

ANSPRECHPARTNER

Joachim Linke
089-5116-1335
Linke@muenchen.ihk.de

Bernhard Eichiner
0841-93871-29
bernhard.eichiner@muenchen.ihk.de

Die Informationen und Auskünfte der IHK für München und Oberbayern sind ein Service für Ihre Mitgliedsunternehmen. Sie enthalten nur erste Hinweise und erheben daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, kann eine Haftung für ihre inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden. Sie können eine Beratung im Einzelfall (z.B. durch einen Rechtsanwalt, Steuerberater, Unternehmensberater etc.) nicht ersetzen.

Dieses Merkblatt wird mit freundlicher Genehmigung der IHK für München und Oberbayern zur Verfügung gestellt. Ursprünglicher Verfasser: Joachim Linke, München.