

A decorative graphic consisting of a grid of diamond shapes in various colors: dark blue, light blue, orange, green, and light grey. The diamonds are arranged in a staggered pattern, creating a geometric, crystalline structure.

Wichtige Kennzahlen für die Früherkennung von Krisenpotentialen

Einleitung

Zur frühzeitigen Erkennung einer unternehmerischen Schieflage gibt es eine Reihe von unterschiedlichen Instrumenten. Wir stellen Ihnen Kennzahlen zur Früherkennung von Krisenpotentialen in Ihrem Unternehmen vor. Wir unterteilen in Basis-Kennzahlen und weitere wichtige Kennzahlen.

A. Liquidität

Basis-Kennzahlen:

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

= (Cash-Flow * 100) / 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.

Weitere wichtige Kennzahlen:

4) Liquidität 1. Grades (Barliquidität)

=Liquide Mittel x 100 % / Kurzfristige Verbindlichkeiten + kurzfristige Rückstellungen

Als liquide Mittel bezeichnet man in diesem Zusammenhang Schecks, Kassenbestände und Bankguthaben, über die kurzfristig verfügt werden kann. Die Liquidität 1. Grades gibt an, inwieweit das kurzfristige Fremdkapital durch liquide Mittel zurückbezahlt werden kann. Eine überdurchschnittlich geringe Liquidität 1. Grades kann darauf hindeuten, dass das Unternehmen überdurchschnittlich von

kurzfristiger Zahlungsunfähigkeit bedroht ist. Bei Konzernen mit einem Cashpool, bei dem den Unternehmen die benötigten liquiden Mittel vom Konzern zugeordnet werden, ist diese Kennzahl nicht aussagekräftig.

5) Liquidität 2. Grades

$$= (\text{Liquide Mittel} + \text{kurzfristige Forderungen}) \times 100 / (\text{kurzfristige Verbindlichkeiten} + \text{kurzfristige Rückstellungen})$$

Die Liquidität 2. Grades gibt Auskunft darüber, ob die kurzfristigen Verpflichtungen des Unternehmens über ausreichende, kurzfristig verfügbare flüssige Mittel abgesichert sind. Bei Konzernen mit Cashpool ist diese Kennzahl nur bedingt aussagefähig.

B. Umsatz- und Ertragsentwicklung

Basis-Kennzahlen:

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

$$= (\text{EBT} \times 100) / \text{Umsatz}$$

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

$$= \text{EBITDA} / \text{Gesamtleistung}$$

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.

Weitere wichtige Kennzahlen:

8.) EBT (earnings before tax)

= Jahresüberschuss + Steuern

Der EBT (Earnings before taxes) lässt sich aus der Gewinn und Verlustrechnung ableiten und gibt an, wie viel Gewinn vor Steuer das Unternehmen erwirtschaftet hat.

9.) EBIT (earnings before interest and tax)

= Jahresüberschuss - Finanzergebnis + Steuern

Der EBIT gilt als wichtige Kennzahl für die Ertragskraft eines Unternehmens. Er bezeichnet das erwirtschaftete operative Ergebnis bzw. das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit.

10.) EBITDA

= Jahresüberschuss - Finanzergebnis + Steuern + Abschreibungen

Die EBITDA-Marge ist sehr gut zum Vergleich unterschiedlicher international tätiger Unternehmen geeignet.

11.) Umsatzrentabilität (Return on sales, ROS)

= Jahresüberschuss x 100 % / Umsatzerlöse

Die Umsatzrentabilität gehört zu den gängigsten Ertragskennzahlen und beschreibt, wie viel Prozent von jedem Euro Umsatz an Gewinn übrig bleibt. Zu beachten ist dabei, dass sich der Jahresüberschuss aus der Gewinn- und Verlustrechnung ergibt und er somit auch reine Bucherträge (z. B. aus der Auflösung von Rückstellungen) enthalten kann. Teilweise wird als Umsatzrentabilität auch das Verhältnis zwischen EBIT und Umsatz bezeichnet.

12.) Return on Investment (ROI)

= (Jahresüberschuss / Umsatzerlöse) x (Umsatzerlöse / Betriebliches Vermögen on Investment oder Gesamtvermögen) x 100

Der Return on Investment (ROI) macht eine Aussage über das erzielte Ergebnis im Verhältnis zum eingesetzten Kapital und ergibt sich aus der Umsatzrentabilität multipliziert mit der Umschlaghäufigkeit des betrieblichen Vermögens. Da sich der ROI aus den zwei Kennzahlen des Aufwands-/Ertragsbereichs und des Vermögensbereichs zusammensetzt, erlaubt er eine wesentlich genauere Interpretation der betrieblichen Vorgänge. Ganz allgemein gilt ein ROI unter 5 % als unbefriedigend, Werte zwischen 5 % und 10 % als gut und ein ROI über 10 % als sehr gut. Der ROI ist die Spitzenkennzahl des ROI-Kennzahlensystems, das von der Chemiefirma Du-Pont entwickelt wurde und als das älteste Kennzahlensystem gilt. Das ROI-Kennzahlensystem, das nur einen Teil der betriebswirtschaftlich sinnvollen Zahlen berücksichtigt, ist ausschließlich auf Gewinnmaximierung ausgerichtet.

C. Betriebsvermögen

Basis-Kennzahlen:

13.) 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.

14.) Entschuldungsdauer

= Nettoverschuldung / EBITDA

Die Kennzahl drückt aus, in wie vielen 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.

Weitere wichtige Kennzahlen:

15.) Anlagendeckungsgrad I (Goldene Bilanzregel)

= Eigenkapital x 100 % / Anlagevermögen

Der Anlagendeckungsgrad I gibt Auskunft über das Verhältnis von Eigenkapital und Anlagevermögen. Zumindest ein wesentlicher Teil des Anlagevermögens sollte über Eigenkapital abgedeckt werden.

16.) Anlagendeckungsgrad II (Goldene Bilanzregel)

= (Eigenkapital + langfrist. Verbindlichk. + Pensionsrückst.) x 100 % / Anlagevermögen

Die Goldene Bilanzregel gibt Auskunft darüber, inwieweit langfristig gebundene Anlagegüter im Unternehmen korrekt über ebenfalls langfristig gebundenes Kapital finanziert worden sind. Eine Missachtung dieser Regel würde zu ernsthaften Zahlungsschwierigkeiten führen, denn hohe Tilgungs- und Zinszahlungen aus kurzfristigen Krediten könnten nur schwer oder gar nicht durch die erzielten Einnahmenüberschüsse aus der Investition abgedeckt werden.

17.) Anlagenintensität

= Anlagevermögen x 100 % / Gesamtvermögen

Die Anlagenintensität beschreibt den Anteil langfristig gebundenen Vermögens (z.B. Maschinen, Anlagen, EDV, Fahrzeuge, Geschäftsausstattung) im Unternehmen im Vergleich zum gesamten Vermögen. Bei der klassischen Interpretation geht man davon aus, dass eine hohe Anlagenintensität aufgrund der damit einhergehenden Fixkostenbelastung (Zinsaufwand, Tilgungen, Abschreibungen) sich nachteilig bei Beschäftigungsrückgängen auswirkt. Je niedriger die Anlagenintensität, desto geringer die voraussichtliche Fixkostenbelastung, desto flexibler kann das Unternehmen reagieren, desto positiver wird das Unternehmen eingeschätzt. Verzerrungen kann es durch Leasing geben, da geleaste Gegenstände in der Regel nicht beim Leasingnehmer, sondern beim Leasingunternehmen bilanziert werden. Trotzdem zählen natürlich auch Leasingraten zu den Fixkosten. Die Anlagenintensität ist extrem branchenabhängig.

18.) Lagerdauer in Tagen

= Vorräte x 365 Tage / Wareneinsatz

Die durchschnittliche Lagerdauer gibt Auskunft darüber, wie lange Waren bzw. Vorräte bis zu ihrem Verkauf bzw. zu ihrer Weiterverarbeitung lagern. Eine hohe bzw. branchenunübliche Lagerdauer lässt entweder auf eine unwirtschaftliche Logistik, Lagerrisiken, Rationalisierungsbedarf oder aufstockenden Verkauf schließen. In beiden Fällen bindet ein zu hohes Lagervolumen Gelder, die anderweitig besser und wirtschaftlicher eingesetzt werden könnten. Die Kennzahl sagt nichts darüber aus, wie schnell einzelne Waren oder Warengruppen umgeschlagen werden. Wie bei allen Kennzahlen handelt es sich um eine Bestandsaufnahme zum Bilanzstichtag, sie gibt also nur unzureichend Auskunft über die Verhältnisse während des Geschäftsjahres. Wie alle Kennzahlen, die sich aus

Positionen der Bilanz und der G&V zusammensetzen, ist sie mit äußerster Vorsicht zu interpretieren. Außerdem ist sie extrem branchenabhängig.

19.) Lieferantenziel in Tagen (Kreditorenziel)

= (Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferung u. Leistungen+ langfristige

Verbindlichkeiten aus Lieferung u. Leistungen + Akzepte) x 365 Tage /
(Materialaufwand inklusive bezogener Leistungen)

Die Kennzahl zeigt, wie das Unternehmen seinen Zahlungsverpflichtungen nachgekommen ist. Ein Ansteigen der Ziffer kann auf Zahlungsprobleme hindeuten. Diese Kennziffer ist in Relation zum Kundenziel zu sehen. Ist das Kundenziel länger als das eigene Zahlungsziel, bedeutet dies, dass das Unternehmen seine Warenbezüge schneller bezahlen muss als es von seinen Kunden Geld für die verkaufte Ware erhält. Diese Kennzahl basiert genauso wie alle anderen Kennzahlen auf den Zahlen zum Bilanzstichtag.

20.) Kundenziel in Tagen (Debitorenziel)

= (Kurzfristige Forderungen aus Lieferung u. Leistungen + mittel- u. langfristige

Forderungen aus Lieferung u. Leistungen) x 365 Tage / Umsatz

Das Kundenziel (Debitorenziel) gibt Auskunft über die durchschnittliche Verweildauer von Forderungen im Unternehmen. Als Forderungsbestand müsste korrekterweise ein Durchschnittsbestand angesetzt werden, um so mögliche saisonale Schwankungen zu berücksichtigen. Je schneller die Kunden zahlen, desto kürzer ist die Verweildauer der Forderungen, desto geringer ist das Debitorenziel, desto schneller kommt es zu einem Rückfluss und desto positiver ist die Beurteilung des Unternehmens. Wie alle Kennzahlen, die sich aus Positionen der Bilanz und der G&V zusammensetzen, ist sie mit äußerster Vorsicht zu interpretieren. Außerdem ist das Kundenziel extrem branchenabhängig.

21.) Eigenkapitalquote

= Eigenkapital x 100 % / Gesamtkapital

Die Eigenkapitalquote macht eine Aussage über den Anteil des Eigenkapitals am gesamten Vermögen eines Unternehmens. Das Eigenkapital ist allerdings nur eine rechnerische Größe und hat weder etwas mit der Haftung zu tun, noch sagt es etwas über die Höhe vorhandener Zahlungsmittel aus. Obwohl der Erfolg eines Unternehmens unabhängig von der Art der Finanzierung und somit von der Höhe des Eigenkapitals ist, ist aus Sicht des Darlehensgebers bei einer hohen Verschuldung, d. h. bei einer niedrigen Eigenkapitalquote, ein erhöhtes Kapitalstrukturrisiko nicht abzustreiten. Ein erhebliches Kapitalstrukturrisiko aus Sicht eines Darlehens- oder Beteiligungsgebers ergibt sich dann, wenn bei wachsenden Zinskosten (durch höhere Darlehenssummen, durch Zinssatzänderungen) die Gewinne des Unternehmens nicht mehr mithalten können. Über Hebeleffekte wird dann das Eigenkapital des Unternehmens sehr schnell aufgezehrt. Eine negative

Eigenkapitalquote weist auf eine drohende Überschuldung hin. Idealerweise sollte die Eigenkapitalquote bei mindestens 33 % liegen, d.h., ein Drittel des im Unternehmen eingesetzten Kapitals ist Eigenkapital.

22.) Nettoverschuldung

= Mittel- und langfristiges Fremdkapital (ohne langfristige Rückstellungen) + kurzfristiges Fremdkapital (inklusive kurzfristige Rückstellungen) - liquide Mittel

Die Nettoverschuldung umfasst also alle kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten mit Ausnahme der mittel- und langfristigen Rückstellungen, wobei allerdings liquide Mittel abgesetzt sind.

23.) Grad der Bankverschuldung

= Kontokorrent x 100 % / Jahresumsatz

Der Grad der Bankverschuldung gibt an, wie hoch der Anteil des Umsatzes ist, der durch eigene kurzfristige Kredite finanziert werden muss. Insoweit drückt diese Kennzahl auch die Ausnutzung des Spielraumes für Verhandlungen über die Höhe des Kontokorrentkredits aus. Dieser Wert sollte bei Ausschöpfung des Kontokorrentrahmens zwischen 8 % (Kontokorrent in der Höhe eines Monatsumsatzes) und 25 % (Kontokorrent in der Höhe von 3 Monatsumsätzen) liegen.

24.) Kapitalumschlag

= Umsatz x 100 % / Gesamtkapital

Der Kapital- oder Vermögensumschlag gibt an, wie oft das im Unternehmen befindliche Kapital pro Geschäftsjahr umgeschlagen wird. Insofern gibt diese Kennzahl bei gleich bleibender Kapitalstruktur die Aktivität des eingesetzten Kapitals an. Ziel sollte dabei sein, den Kapitalumschlag möglichst zu maximieren, d.h., mit einem Minimum an Kapital ein Maximum an Umsatz zu erwirtschaften.

25.) Gesamtkapitalrentabilität (Return on assets, ROA)

= Jahresüberschuss + Fremdkapitalzinsen x 100 % / durchschnittliche Bilanzsumme

Die Gesamtkapitalrentabilität macht eine Aussage über die Höhe des von Eigen- und Fremdkapitalgebern (z. B. Beteiligung und Darlehen) gemeinsam erzielten Verdienstes. Unabhängig von der jeweiligen Höhe des Eigenkapitals soll die Höhe der Verzinsung bzw. die Rentabilität des insgesamt eingesetzten Kapitals bestimmt werden. Die Gesamtkapitalrendite sollte sich zwischen den durchschnittlichen Zinssätzen für festverzinsliche Wertpapiere und den durchschnittlichen Aktienrenditen zuzüglich eines Risikozuschlages von etwa 10 % bewegen. Die durchschnittliche Bilanzsumme ist der Mittelwert der Bilanzsumme aus dem Vorjahr und dem aktuellen Jahr.

26.) Eigenkapitalrendite (Return on equity, ROE)

= Jahresüberschuss x 100 % / durchschnittliche eigene Mittel

Die durchschnittlichen eigenen Mittel ergeben sich zu je 50 % aus den durchschnittlichen eigenen Mitteln des aktuellen Jahres und des Vorjahres. Die Eigenkapitalrendite zeigt die Verzinsung der bilanziellen Eigenmittel. Zur Absicherung des unternehmerischen Risikos sollte die Eigenkapitalrendite langfristig deutlich über dem jeweiligen Kapitalmarktzins liegen. Für Investoren stellt die Eigenkapitalrendite eine ganz wichtige Kennzahl dar, wobei sich eine hohe Eigenkapitalquote und eine hohe Eigenkapitalrendite widersprechen. Je höher die Eigenkapitalquote ist, desto geringer wird bei gleichbleibendem Jahresüberschuss die Eigenkapitalrendite.

Hinweis:

Dieses Merkblatt dient als erste Orientierungshilfe und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden. Die Veröffentlichung von Merkblättern ist ein Service der Industrie- und Handelskammer und kann eine Rechtsberatung im Einzelfall nicht ersetzen.

IHK für München und Oberbayern
Verfasser: Betriebswirtschaftliche Beratung
Stand: Juni 2023