KMU Forschung Austria
Austrian Institute for SME Research

Bilanzkennzahlen Praxishandbuch

Wien, 2017

VERFASSER/INNEN DES BERICHTS:
Peter Voithofer
Kerstin Hölzl

LAYOUT:
Susanne Fröhlich

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Art von Nachdruck, Vervielfältigung, Verbreitung, Wiedergabe, Übersetzung oder Einspeicherung und Verwendung in Datenverarbeitungssystemen, und sei es auch nur auszugsweise, ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung der KMU Forschung Austria gestattet.

Mitglied bei:

European Network for Social and Economic Research

AUSTRIAN COOPERATIVE RESEARCH
KOOPERATION MIT KOMPETENZ

Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung 1

1. Grundlagen der Bilanzanalyse 2

1.1. Bilanzanalyse – deren Funktionen und Zielgruppen 2
1.2. Bestandteile eines Jahresabschlusses 3
1.3. Allgemeine Grundlagen des Rechnungswesens 5
1.4. Interne und externe Bilanzanalyse 7
1.5. Die Bilanzpolitik 8
1.6. Instrumente der Bilanzanalyse 9
1.7. Ablauf der Bilanzanalyse 10
1.7.1. Aufbereitung des Jahresabschlusses 10
1.7.2. Übersichtliche Darstellung der Bilanz sowie der G&V 12
1.7.3. Kennzahlenberechnung 15
1.7.4. Kennzahlenvergleich 16

2. Kritische Würdigung der Bilanzanalyse 18

2.1. Ziele der Bilanzanalyse 18
2.2. Schwachpunkte der Bilanzanalyse 19
2.3. Zu vermeidende Fehler bei der Bilanzanalyse 21
2.4. Merkmale einer qualitativ hochwertigen Bilanzanalyse 23

3. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen 26

3.1. Ertrags- und Rentabilitätskennzahlen 26
3.1.1. Kapitalumschlag 27
3.1.2. Umsatzrentabilität I (vor Finanzierungskosten) 28
3.1.3. Umsatzrentabilität II (nach Finanzergebnis) 29
3.1.4. Eigenkapitalrentabilität (nach Finanzergebnis) 30
3.1.5. Gesamtkapitalrentabilität I (vor Finanzierungskosten) 31
3.1.6. Gesamtkapitalrentabilität II (nach Finanzergebnis) 32
3.1.7. Rohaufschlag 33
3.1.8. Rentabilitätsziffer 35
3.1.9. Gross Operating Profit in Prozent der Betriebsleistung 36

3.2. Kennzahlen zur Finanzierung und Liquidität 37
3.2.1. Verschuldungsgrad 39
3.2.2. Fremdkapitalquote 41
3.2.3. Eigenkapitalquote 42
3.2.4. Sozialkapital in Prozent des Gesamtkapitals 43
3.2.5. Bankverschuldung in Prozent des Gesamtkapitals 45

3.2.6. Anlagendeckungsgrad ... 46
3.2.7. Liquidität ... 48
3.2.8. Working Capital in Prozent der Betriebsleistung ... 50
3.2.9. Korr. Cash flow in Prozent der Betriebsleistung ... 51
3.2.10. Schuldentilgungsdauer in Jahren ... 52
3.2.11. Innenfinanzierungsgrad der Investitionen ... 53

3.3. Produktivitätskennzahlen ... 54
3.3.1. Bruttoproduktivität ... 55
3.3.2. Nettoproduktivität ... 56

3.4. Kennzahlen zum Vermögen ... 57
3.4.1. Sachanlagenintensität ... 58
3.4.2. Sachanlagenintensität ohne Gebäude ... 60
3.4.3. Vorräte in Prozent der Betriebsleistung ... 61
3.4.4. Lieferforderungen in Prozent der Betriebsleistung ... 62
3.4.5. Investitionen in Prozent der Betriebsleistung ... 63
3.4.6. Investitionsdeckung ... 64

3.5. Kennzahlen zum Vermögensumschlag ... 65
3.5.1. Umschlagshäufigkeit der Vorräte ... 66
3.5.2. Lagerdauer in Tagen ... 68
3.5.3. Umschlagshäufigkeit der Debitoren ... 69
3.5.4. Debitorendauer in Tagen ... 70
3.5.5. Umschlagshäufigkeit der Kreditoren ... 71
3.5.6. Kreditorendauer ... 72

3.6. Kennzahlen zur Kostenstruktur ... 73
3.6.1. Materialaufwand in Prozent der Betriebsleistung ... 74
3.6.2. Personalkosten in Prozent der Betriebsleistung ... 75
3.6.3. Sonstiger Aufwand in Prozent der Betriebsleistung ... 76

4. Buchmäßige Kennzahlen ... 77

5. Literatur ... 78

6. Anhang ... 79

6.1. Bilanzdatenbank der KMU Forschung Austria ... 79
6.2. Bilanzbranchenbild ... 80
6.3. Andere Branchendaten ... 80
6.4. Erläuterung einzelner Positionen und Begriffe ... 81

Vorbemerkung

Diese Broschüre richtet sich primär an Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich für das Thema Bilanzanalyse interessieren.

Zu Beginn steht eine kurze Einführung zu den Grundlagen der Bilanzanalyse. Ist die Entscheidung für die Durchführung einer Bilanzanalyse gefallen, stellt diese Unterlage während des gesamten Analyseprozesses ein nützliches Werkzeug dar: Sämtliche Arbeitsschritte, von der Aufbereitung des Datenmaterials über die Berechnung der Kennzahlen bis hin zur Interpretation der Ergebnisse, werden anschaulich dargestellt. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf dem richtigen Umgang mit den Branchenvergleichsdaten der KMU Forschung Austria, die im Anhang näher erläutert werden.

Andere Benutzer der Branchenvergleichsdaten der KMU Forschung Austria (wie z. B. Beratungsfirmen oder Interessensvertretungen) erhalten mit der vorliegenden Publikation einen Überblick über Konzeption und Leistungsspektrum der Bilanzdatenbank der KMU Forschung Austria. Die detaillierte Darstellung der Berechnungsmethode von Kennzahlenwerten soll ermöglichen, die Branchenvergleichsdaten im Rahmen der täglichen Arbeit optimal einzusetzen.

Die Bilanzdatenbank der KMU Forschung Austria enthält neben Jahresabschlüssen im Sinne der doppelten Buchhaltung auch Einnahmen-/Ausgabenrechnungen. Die Berechnung der Kennzahlen für Einnahmen-/Ausgabenrechner sowie weiterführende Erläuterungen dazu sind einer eigenen Unterlage („Kennzahlen Einnahmen-/Ausgabenrechner“) zu entnehmen.

1. Grundlagen der Bilanzanalyse

Nachfolgend wird auf die Grundlagen der Bilanzanalyse eingegangen, wobei das Ziel verfolgt wird, dem bzw. der interessierten, nicht spezifisch vorgebildete/n Leser/in einen raschen Überblick über das Wesen der Bilanzanalyse zu geben und eine Hilfestellung bei der selbstständigen Durchführung einer solchen zu bieten.

1.1. Bilanzanalyse – deren Funktionen und Zielgruppen

Die Bilanzanalyse ist ein Verfahren zur Analyse der Ist-Situation bzw. der jüngeren Vergangenheit (je nach Fertigstellungszeitpunkt des Jahresabschlusses) eines Unternehmens. Dabei werden aus den Angaben des Jahresabschlusses **Informationen über die monetär-wirtschaftliche Lage und die Entwicklung des Betriebes** gewonnen. Die Bilanzanalyse ermöglicht die genauere Analyse tiefer gehender Fragen zur wirtschaftlichen Situation eines Unternehmens. Dabei ist das Ziel weniger die Erfassung der Situation als vielmehr die Erkenntnis über die **Gründe für die Situation**.

Neben der Ermittlung des Ist-Status kann auch der Grad der Zielerreichung durch Soll-Ist-Vergleiche überprüft werden, was entsprechende Planwerte voraussetzt.

Mit Hilfe der Bilanzanalyse können unterschiedlichste **Funktionen** erfüllt werden:

- die **Informationsverdichtung**, also das Aufzeigen von Zusammenhängen, die nicht direkt aus dem Jahresabschluss ersichtlich sind,
- die **Wahrheitsfindung** mittels Korrektur unrichtig eingeschätzter Bilanzzahlen und Ableitung der Wirklichkeit entsprechender Daten,
- die **Urteilsbildung** durch Kontrolle und Beurteilung der in der Vergangenheit getroffenen Entscheidungen sowie
- die Schaffung einer Grundlage für betriebliche **Entscheidungsprozesse**.

Die Bilanzanalyse soll vor allem über die Ertragskraft und über die finanzielle Stabilität des Unternehmens informieren. Aber auch Wachstum, Substanzerhaltung und Kontinuität der Ausschüttungen und Gewinne sind wichtige Analyseziele.

So divers die Aufgabenbereiche der Bilanzanalyse, die sowohl der Selbst- wie auch der Fremdinformation dient, so unterschiedlich sind auch die **Adressaten:**

- tatsächliche und potenzielle AnteilseignerInnen (= EigentümerInnen),
- die Unternehmensleitung,
- die finanzierenden Kreditinstitute,
- die LieferantInnen (diese sind meist zugleich GläubigerInnen),

- die KundInnen sowie
- die ArbeitnehmerInnen.

Zentrale Grundlage bzw. Informationsquelle der Bilanzanalyse, unabhängig der Zielgruppe, stellen die Angaben des Jahresabschlusses dar („**Jahresabschlussanalyse**“).

1.2. Bestandteile eines Jahresabschlusses

Der Jahresabschluss besteht zumindest aus der **Bilanz i.e.S. und der Gewinn- und Verlustrechnung** (G&V). Nach dem Unternehmensgesetzbuch (UGB) ist jedes Unternehmen über der Umsatzschwelle, die zur Rechnungslegungspflicht führt (aktuell € 700.000), dazu verpflichtet, Bücher zu führen, und einen Jahresabschluss zu erstellen.[1] Für Kapitalgesellschaften gilt eine umsatz- und tätigkeitsunabhängige Buchführungspflicht und es bestehen strengere Anforderungen an den Jahresabschluss als für Personengesellschaften.

Die Einteilung der Kapitalgesellschaften in die Größenklassen gemäß UGB erfolgt an Hand der Kriterien Bilanzsumme, Umsatzerlöse und Mitarbeiter, wobei zwei der drei Merkmale in zwei aufeinander folgenden Jahren zutreffen müssen.

Größenklasse	Bilanzsumme	Umsatzerlöse	Mitarbeiter
Kleinstkapitalgesellschaft	< € 350.000	< € 700.000	< 10
Kleine Kapitalgesellschaft	< € 5 Mio	< € 10 Mio	< 50
Mittelgroße Kapitalgesellschaft	< € 20 Mio	< € 40 Mio	< 250
Große Kapitalgesellschaft	ab € 20 Mio	ab € 40 Mio	ab 250

Quelle: § 221 UGB

Für börsennotierte Kapitalgesellschaften sowie für „Unternehmen von öffentlichem Interesse“ gemäß § 189a Z1 UGB idF RÄG (z. B. Banken, Versicherungen) gelten jedenfalls die Vorschriften für große Kapitalgesellschaften.

[1] *Für freie Berufe iSd UGB (z. B. Ärzte, Rechtsanwälte, Notare, Künstler, Schriftsteller) ist keine Buchführungspflicht vorgesehen. Jedoch können Freiberufler selbstverständlich freiwillig Bücher im Sinne der doppelten Buchhaltung führen.*

Nachstehender Übersicht sind die Anforderungen des UGB an das Rechnungswesen der verschiedenen Unternehmen(sgrößen) zu entnehmen. Neben den Bestandteilen des Jahresabschlusses stellen auch Publizitätspflicht sowie die Prüfungspflicht Unterscheidungskriterien dar.

Kapitalgesellschaften sind dazu verpflichtet, einen **Anhang** zu erstellen, der zur näheren Erläuterung der Bilanz und G&V dient. Kleinstkapitalgesellschaften müssen keinen Anhang aufstellen, wenn sie die gesetzlich geforderten Angaben (Haftungsverhältnisse sowie Beträge, der den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats gewährten Vorschüsse und Kredite) unter der Bilanz machen.

Der Anhang soll Angaben zur Ermittlung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage liefern. Dazu zählen z. B. Erläuterungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Im Anhang werden auch der Anlagespiegel mit der Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens und die Zusammensetzung der Verbindlichkeiten nach deren Fristigkeit dargestellt.

Der **Lagebericht** kann ebenfalls Teil des Jahresabschlusses sein. Darin ist auf Vorgänge von besonderer Bedeutung einzugehen, die nach dem Bilanzstichtag eingetreten sind.

Kapitalgesellschaften unterliegen der **Prüfungspflicht** des Jahresabschlusses und des Lageberichtes durch einen Abschlussprüfer (außer es handelt sich um kleine GmbH; deren Abschlüsse müssen nur dann geprüft werden, wenn sie auf Grund gesetzlicher Vorschriften einen Aufsichtsrat haben müssen).

Spätestens 9 Monate nach dem Bilanzstichtag müssen Kapitalgesellschaften den Jahresabschluss beim Firmenbuch einreichen (**Publizitätspflicht**). Große Aktiengesellschaften müssen den gesamten Jahresabschluss auch in der Wiener Zeitung publizieren.

	Bilanz & G&V	Anhang	Lage-bericht	Prüfungs-pflicht	Publizitäts-pflicht
Unternehmer gemäß UGB[1]	ja	nein	nein	nein	nein
Kleinst-kapitalgesellschaft	ja	reduziert	GmbH: nein AG: ja	GmbH: nein AG: ja	ja
Kleine Kapitalgesellschaft	ja	ja	GmbH: nein AG: ja	GmbH: nein AG: ja	ja
Mittelgroße Kapitalgesellschaft	ja	ja	ja	ja	ja
Große Kapitalgesellschaft	ja	ja	ja	ja	ja

[1] bei Überschreitung der Umsatzgrenzen (Ausnahme: freie Berufe)

Quelle: eigene Darstellung

1.3. Allgemeine Grundlagen des Rechnungswesens

Der Jahresabschluss stellt das „Spitzenprodukt“ des Rechnungswesens im Allgemeinen bzw. der Finanzbuchhaltung im Speziellen dar. Die Unterschiede zwischen den einzelnen Teilbereichen des betrieblichen Rechnungswesens sind in der folgenden Tabelle angeführt.

Rechnungswesen		
Bilanz und Erfolgsrechnung (Finanzbuchhaltung)	Wirtschaftlichkeits- und Investitionsrechnung	Kosten- und Leistungsrechnung (Betriebsbuchhaltung)
Zeitraumrechnung: Extern orientiert, unterliegt rechtlichen Vorschriften	*Planungs- und Vorschaurechnung:* basierend auf Finanz- und Betriebsbuchhaltung; Erhaltung und Verbesserung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität	*Internes Instrument:* Beurteilung und Kontrolle des Betriebsgeschehens durch Erarbeitung von Entscheidungsunterlagen für rationelle Planung und zielorientierte Unternehmenspolitik
Aufgaben: • Erfassung der Vermögens- und Kapitalveränderungen (Bilanz) • Fixierung und Kontrolle des Jahreserfolges des Unternehmens (G&V) • Informationsinstrument für Gesellschafter, Gläubiger und Finanzbehörden	*Aufgaben:* • Beurteilung der Vorteilhaftigkeit von einzelnen Investitions- und Rationalisierungsmaßnahmen • Ansatz jährlicher Investitionsbudgets und Aufstellung langfr. Investitionsprogramme	*Aufgaben:* • Kostenerfassung und -verteilung auf Kostenstellen/ -träger, kurzfr. Betriebsergebnisrechnung • Selbstkosten- und Deckungskostenrechnung • Analyse der Kostenabweichung; Plankostenrechnung

Quelle: eigene Darstellung

Der Erstellung des Jahresabschlusses basiert dabei auf folgenden Bilanzierungsgrundsätzen.

Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB):

- Grundsatz der Bilanzwahrheit
- Grundsatz der Bilanzklarheit
- Grundsatz der Vollständigkeit
- Grundsatz der Bewertungsstetigkeit (angewendete Bewertungsmethoden sind beizubehalten)
- Grundsatz der Vorsicht / Grundsatz des Gläubigerschutzes
    - Realisationsprinzip (nur verwirklichte Gewinne ausweisen)
    - Imparitätsprinzip (drohende Verluste berücksichtigen)
- Grundsatz der Unternehmensfortführung („Going concern“)
- Grundsatz des wirtschaftlichen Gehalts
- Grundsatz der Wesentlichkeit
- Grundsatz der Einzelbewertung
- Grundsatz der Bilanzidentität (Eröffnungsbilanz = Schlussbilanz)

Die GoB sind in den §§ 190 ff UGB kodifiziert.

Um den Ansprüchen einer korrekten Bewertung (etwa, dass halbfertige Waren zu Herstellungskosten zu bewerten sind) gerecht zu werden, ist im Grunde eine Kostenrechnung gefordert. Auch die Durchführung einer Inventur (permanent oder stichtagsmäßig) ist erforderlich, um den Lagerbestand sowohl was die Anzahl als auch die Bewertung betrifft, korrekt bilanzieren zu können.

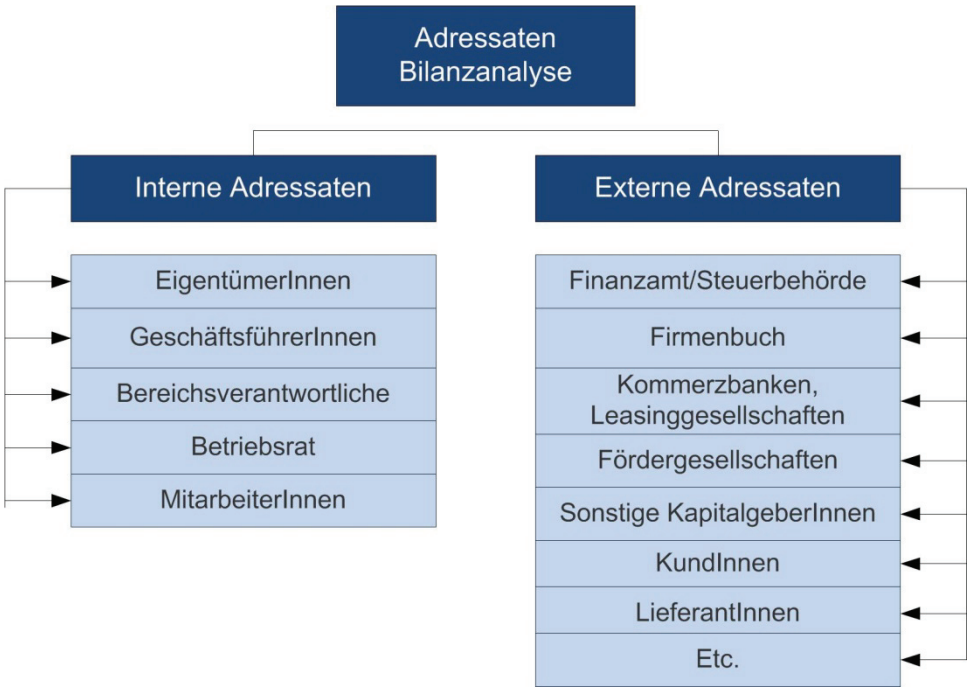
1.4. Interne und externe Bilanzanalyse

Zur Durchführung der Bilanzanalyse kommen neben der **Unternehmerin bzw. dem Unternehmer** selbst primär **Steuerberater, Wirtschaftstreuhänder und Unternehmensberater** in Betracht. Auch **Banken** bieten ihren KundInnen häufig Bilanzanalysen an.

Allgemein kann zwischen einer internen und externen Bilanzanalyse unterschieden werden:

- Die **interne Bilanzanalyse**, die auch als Betriebsanalyse bezeichnet wird, wird von MitarbeiterInnen des Betriebes bzw. von Beratungsfirmen, die Zugang zu unternehmensinternen Daten haben, durchgeführt. Es kann in der Regel auf umfangreiches innerbetriebliches Datenmaterial zurückgegriffen werden. Diese Form der Bilanzanalyse ist für die Entscheidungsträger sehr aussagekräftig. Auf Grund des nicht für die Öffentlichkeit bestimmten Datenmaterials stehen sie meist unter strenger Geheimhaltung.
- **Externen BilanzanalytikerInnen** stehen ausschließlich vom Unternehmen veröffentlichte Daten zur Verfügung. Dazu zählen neben den gesetzlich vorgeschriebenen Veröffentlichungen freiwillige Informationen der Unternehmensleitung wie z. B. Publikationen in Fachzeitschriften und Zeitungen sowie Pressekonferenzen. Adressaten sind die Gläubiger, Sozialpartner, Mitbewerber, Aktionäre, Kontrollinstanzen etc.

Adressaten der Bilanzanalyse



Quelle: eigene Darstellung nach Lichtkoppler/Kostelecky (2007)

1.5. Die Bilanzpolitik

Bilanzpolitik ist die bewusste (formale und materielle) Gestaltung des Jahresabschlusses mit der Absicht, vorhandene Gestaltungsspielräume im Sinne bestimmter finanzpolitischer oder publizitätspolitischer Zielsetzungen zu nutzen.

In der Bilanzpolitik werden **finanzpolitische Ziele und publizitätspolitische Ziele** unterschieden:

- finanzpolitische Ziele dienen der
  - Kapitalerhaltung
  - Verstetigung der Gewinn- und Dividendenentwicklung
  - Steuerlastminimierung (Steuerverschiebung bzw. -ersparnis)
  - Pflege der Kreditwürdigkeit
- publizitätspolitische Ziele dienen der
  - aktiven Publizität
  - passiven Publizität

Hinsichtlich der Bilanzpolitik stehen im Allgemeinen bei Klein- und Mittelbetrieben die finanzpolitischen Ziele deutlich im Vordergrund. Die publizitätspolitischen Ziele sind insbesondere für an der Börse notierte Unternehmen von besonderer Bedeutung.

Zur Umsetzung der Ziele der Bilanzpolitik stehen verschiedene **Instrumente** zur Verfügung:

Wahl des Bilanzstichtages

Wahl des Bilanzvorlagetermins

finanzpolitisch motivierte Instrumente

- bilanzpolitisch motivierte Transaktionen vor dem Bilanzstichtag
- Nutzung bilanzpolitischer Spielräume bei der Bilanzerstellung
  - Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechte
  - unbestimmte Rechtsbegriffe
  - Verwendung des ausgewiesenen Jahresgewinnes

publizitätspolitisch motivierte Instrumente

- Präsentation des Jahresabschlusses
  - Gliederung der einzelnen Positionen
  - inhaltliche Aufmachung des Geschäftsberichtes

- Veröffentlichung von Ergänzungsrechnungen
  - Kapitalflussrechnung
  - Wertschöpfungsrechnung
  - Sozialbilanzen

1.6. Instrumente der Bilanzanalyse

Das wichtigste Instrument der Bilanzanalyse sind **Kennzahlen und Kennzahlensysteme**. Kennzahlen informieren in konzentrierter Form über wichtige betriebswirtschaftliche Sachverhalte wie Vermögens- und Finanzierungsstruktur, Kosten- und Ertragsstruktur, Liquidität, Produktivität sowie Ertrags- und Innenfinanzierungskraft. Die Informationen aus dem Jahresabschluss werden somit in verdichteter und gleichzeitig auch transparenter Form dargestellt.

Die **Kapitalflussrechnung** – sie zeigt die Herkunft und Verwendung der finanziellen Mittel des Unternehmens auf – ist ebenfalls ein Instrument der Bilanzanalyse und ihrerseits wieder Basis für die Berechnung von Kennzahlen.

Neben den o. a. quantitativen Verfahren werden im Rahmen der Bilanzanalyse auch Anhang und Lagebericht ausgewertet (**qualitative Bilanzanalyse**). Dabei wird u. a. untersucht, ob das Unternehmen vom typischen Bilanzierungsverhalten österreichischer Betriebe abweicht, ob präzise Formulierungen getroffen und freiwillige Zusatzinformationen gegeben werden.

1.7. Ablauf der Bilanzanalyse

In einem ersten Schritt wird der **Jahresabschluss aufbereitet**. Neben dem Ansatz von kalkulatorischen Kosten (um Vergleiche von Unternehmen unterschiedlicher Rechtsformen und Finanzierungsqualität zu ermöglich) sind hier insbesondere die im Jahresabschluss getroffenen Bewertungsansätze (Bewertung von Vorräten, Abwertungstabellen) sowie eventuelle Verflechtungen zwischen betrieblicher und privater Sphäre des/der Unternehmers/in zu überprüfen. Leasingfinanzierungen und sonstige Eventualverbindlichkeiten sind ebenfalls zu berücksichtigen.

Im Anschluss daran werden mittels feststehender Formeln **Kennzahlen** ermittelt. Die Interpretation der Ergebnisse erfolgt zumeist im Rahmen von innerbetrieblichen und/ oder zwischenbetrieblichen Vergleichen.

1.7.1. Aufbereitung des Jahresabschlusses

Bevor mit der Berechnung der Kennzahlen bzw. deren Interpretation begonnen werden kann, muss der Jahresabschluss entsprechend aufbereitet werden. Dazu sollten neben betriebswirtschaftlichen Korrekturen möglicherweise auch andere Anpassungen durchgeführt werden. Dadurch werden auch Vergleiche zwischen Unternehmen unterschiedlicher Rechtsform möglich.

Betriebswirtschaftliche Korrekturen zielen darauf ab, eine einheitliche Grundlage für den späteren Vergleich zu schaffen. Einige Aufwands- und Ertragspositionen aus dem Jahresabschluss geben die betriebswirtschaftliche Situation des Unternehmens nicht korrekt wider. Dies schmälert die grundsätzliche Aussagekraft von Kennzahlen und erschwert zudem den zwischenbetrieblichen Vergleich. Daher sind – ähnlich wie in der Kostenrechnung – Aufwendungen und Erträge soweit als möglich in Kosten und Leistungen überzuleiten.

Die von der KMU Forschung Austria veröffentlichten Branchenvergleichsdaten enthalten folgende betriebswirtschaftliche Korrekturen:

- Ansatz eines kalkulatorischen Unternehmerlohnes (bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften),
- Ansatz von kalkulatorischen Eigenkapitalzinsen.

Beim Vergleich des eigenen Unternehmens mit den Branchendurchschnittswerten der KMU Forschung Austria sollten daher diese Positionen ebenfalls berücksichtigt werden.

Neben diesen betriebswirtschaftlichen Korrekturen sollten einige Bilanzpositionen näher beleuchtet werden, um in weiterer Folge über eine einheitliche Datengrundlage zu verfügen.

Auch die Daten der Vergleichsgruppen sollten möglichst korrigiert werden.

1. Anlagevermögen

Kann die Werthaltigkeit der selbst erstellten Anlagegüter (aktivierte Eigenleistungen) von externen Dritten nachvollzogen werden?

Kann der Wert von immateriellem Anlagevermögen von externen Dritten nachvollzogen werden?

Welche Abschreibungsdauer wurde bei den Anlagegütern unterstellt?

Wurde Bestandteile des Anlagevermögens, das nicht mehr im Unternehmen ist (also entweder verkauft oder ausgeschieden wurde), tatsächlich auch bilanziell (also im Anlageverzeichnis) ausgeschieden?

2. Umlaufvermögen

Wie sind die (Handelswaren-)Vorräte bewertet? Wird jährlich eine Inventur erstellt? Welche Bewertungsmethode liegt zugrunde? Liegt eine Abwertungstabelle unter den Einstandspreis vor (z. B. nach Warenalter im Einzelhandel, nach Umschlagshäufigkeit bei Produktionsunternehmen)?

Ist die Bewertung der halbfertigen Aufträge/Produkte auf Basis einer (Vollkosten)Kalkulation zu Herstellkosten nachvollziehbar?

Sind bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Konzernforderungen bzw. Forderungen zu verbundenen Unternehmen inkludiert? Wie ist die Bonität dieser Unternehmen? Wurden uneinbringliche Forderungen bereits korrigiert (bestehen Einzelwertberichtigungen)?

Sind alle Verrechnungskonten werthaltig (im Sinne von einbringlich)?

3. Eigenkapital

Wurden Teile des Eigenkapitals in Form von (nachrangigen) Gesellschafterdarlehen dem Unternehmen zur Verfügung gestellt?

4. Fremdkapital

Wurden alle Verbindlichkeiten tatsächlich verbucht, auch die umstrittenen Positionen?

Sind die Wechselverbindlichkeiten gesondert ausgewiesen?

Wie erfolgte die Dotierung der Rückstellungen? Wurde für alle Risiken im erforderlichen Ausmaß vorgesorgt (z. B. drohende Verluste aus laufenden Geschäften)?

5. Eventualverbindlichkeiten

Welche Höhe weisen die Eventualverbindlichkeiten (z. B. gegebene Bankgarantien (Haftungsrahmen) und Bürgschaften, Leasingverbindlichkeiten) auf?

Die Berücksichtigung der Eventualverbindlichkeiten ist für die Beurteilung der Bonität eines Unternehmens unbedingt notwendig, schränken sie doch die Möglichkeiten zur Schuldentilgung in den nächsten Jahren zum Teil erheblich ein.

6. Ertragsstruktur

Kann die Bewertung der aktivierten Eigenleistungen und der Bestandsveränderungen der halbfertigen Aufträge von externen Dritten nachvollzogen werden?

Welchen Anteil haben die sonstigen Erträge (gemessen an der Betriebsleistung)? Sind hier Erträge aus dem Verkauf von Anlagevermögen inkludiert? Ist mit einem Gleichbleiben der sonstigen Erträge im Folgejahr zu rechnen?

7. Aufwands-/ bzw. Kostenstruktur

Wie setzen sich die Fremdleistungskosten zusammen? Hat das Unternehmen Leasingpersonal beschäftigt?

Sind Privatanteile des Unternehmers/der Unternehmerin gesondert ausgewiesen?

1.7.2. Übersichtliche Darstellung der Bilanz sowie der G&V

Um die Übersichtlichkeit zu steigern, empfiehlt es sich die Informationen im Jahresabschluss zu verdichten. Dazu sollte die Anzahl der Positionen verringert werden und des Weiteren die einzelnen Positionen übersichtlich dargestellt werden.

Wird eine Darstellung der Absolutwerte gewählt, sollten die Daten für eine bessere Übersichtlichkeit in € 1.000,- angegeben werden. Es besteht auch die Möglichkeit die Bilanz normalisiert darzustellen, dabei werden die Bilanzpositionen als Anteil am Gesamtvermögen (Aktiva) bzw. dem Gesamtkapital (Passiva), diese entsprechen damit jeweils 100 %, dargestellt.

V E R M Ö G E N S S T R U K T U R (in %) und deren V E R Ä N D E R U N G (in %Punkten)

Positionsbezeichnung	Jahr 1	Jahr 2	Veränderung zw Jahr 2 und Jahr 1
Immaterielles Anlagevermögen			
Sachanlagevermögen			
Finanzanlagevermögen			
Anlagevermögen			
Handelswarenvorrat			
Kundenforderungen			
Sonstiges Umlaufvermögen			
Liquide Mittel			
Umlaufvermögen			
Aktive Rechnungsabgrenzung			
G E S A M T V E R M Ö G E N			

K A P I T A L S T R U K T U R (in %) und deren V E R Ä N D E R U N G (in %Punkten)

Positionsbezeichnung	Jahr 1	Jahr 2	Veränderung zw Jahr 2 und Jahr 1
Eigenkapital			
Sozialkapital			
Langfristige Bankverbindlichkeiten			
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristiges Fremdkapital			
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten			
Erhaltene Anzahlungen			
Lieferverbindlichkeiten			
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristiges Fremdkapital			
Fremdkapital			
Passive Rechnungsabgrenzung			
G E S A M T K A P I T A L			

Auch bei der Darstellung der G&V bzw. Kosten- und Leistungsstruktur ist es ratsam, zur besseren Übersicht mehrere Jahre nebeneinander darzustellen, wobei zwischen der normalisierten Darstellungsform (die einzelnen Positionen werden als Anteil des Gesamtkapitals (Bilanz i.e.S) bzw. der Betriebsleistung (G & V) – diese werden somit mit 100 % angesetzt – ausgewiesen) und der Abbildung der Absolutwerte unterschieden werden muss.

K O S T E N- und L E I S T U N G S S T R U K T U R (in %) und deren V E R Ä N D E R U N G (in %Punkten)

Positionsbezeichnung	Jahr 1	Jahr 2	Veränderung zw Jahr 2 und Jahr 1
Umsatzerlöse			
Erlösschmälerungen			
Nettoerlöse			
Bestandsveränderung, aktivierte Eigenleistung			
Betriebsleistung			
Handelswareneinsatz			
Fremdleistungen			
Handelswareneinsatz inkl. Fremdleistungen			
Rohertrag			
Sonstige betriebliche Erträge			
Personalaufwand			
Kalkulatorischer Unternehmerlohn			
Personalkosten			
Abschreibungen, GWG			
Sonstige betriebliche Aufwendungen			
Sonstiger Aufwand			
Ergebnis vor Finanzerfolg (Betriebserfolg)			
Finanzerträge			
Finanzaufwendungen			
Kalkulatorische Eigenkapitalkosten			
Finanzergebnis			
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT)			
Außerordentliche Erträge			
Außerordentliche Aufwendungen			
Außerordentliches Ergebnis			
Unternehmensergebnis vor Steuern			
Steuern vom Einkommen und Ertrag			
Unternehmensergebnis nach Steuern			
Kalkulatorische Kosten in Summe			
Zuführung/Auflösung Rücklagen			
Gewinn/Verlustvortrag			
Bilanzgewinn/Bilanzverlust			

1.7.3. Kennzahlenberechnung

Grundlage für die Berechnung von Kennzahlen ist ein geeignetes Datenmaterial (siehe oben). Zudem dürfen nur solche Informationsziele verfolgt werden, die mit dem vorhandenen Material auch tatsächlich erreicht werden können.

Zu Beginn der Kennzahlenanalyse sind das **Informationsziel bzw. der Informationsbedarf** festzulegen, dementsprechend können dann geeignete Kennzahlen ausgewählt werden. Es ist jedoch darauf zu achten, dass das Kennzahlensystem eine ausgewogene Information vermittelt. Eine einzige Kennzahl, die isoliert betrachtet wird, führt oft zu Fehlinterpretationen.

Weiters ist sicherzustellen, dass die **Kennzahlendefinitionen** der eigenen Berechnung mit jenen der Vergleichsdaten übereinstimmen. Nur so ist ein zwischenbetrieblicher Vergleich sinnvoll. Sollen bspw. die Daten der KMU Forschung Austria als Vergleichsmaterial herangezogen werden, ist es empfehlenswert, bei der Kennzahlenberechnung die in dieser Broschüre angeführten Berechnungsformeln zu verwenden und ebenso entsprechende kalkulatorische Kosten zu berücksichtigen.

Nach ihren unterschiedlichen „Zielrichtungen“ können prinzipiell folgende Gruppen von Kennzahlen unterschieden werden:

- **Ertrags- und Rentabilitätskennzahlen**

  Zur langfristigen Substanzerhaltung ist es unabdingbar, dass das Unternehmen eine Verzinsung des eingesetzten Kapitals erwirtschaftet. Die Höhe der angestrebten Verzinsung hängt von den persönlichen Zielen des/der Unternehmers/in ab. Grundsätzlich kann man davon ausgehen, dass jedenfalls die Rendite alternativer Geldverwendungsmöglichkeiten erreicht werden sollte.

- **Kennzahlen zur Finanzierung und Liquidität**

  Die Finanz- und Liquiditätsanalyse hat zum Ziel ein Bild über die finanzielle Stabilität eines Unternehmens zu erhalten und gegebenenfalls Verbesserungspotenziale aufzuzeigen. Die Sicherung der Liquidität ist eine zentrale Voraussetzung für den Fortbestand eines Unternehmens, was die Bedeutung der Beurteilung der kurz- und langfristigen Zahlungsfähigkeit unterstreicht.

- **Produktivitätskennzahlen**

  Kennzahlen der Produktivität dienen als Messgröße für die Ergiebigkeit und Effizienz des Handelns bzw. Verhältnis von eingesetzten zu erzeugten Werten.

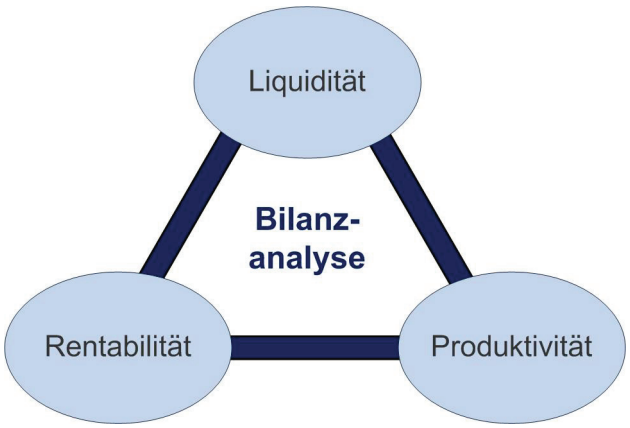
Je nach Informationsbedarf bzw. -ziel der interessierten Gruppe sind andere Kennzahlen von Bedeutung:

- Für die **Unternehmensleitung** stehen primär Leistungskennzahlen bzw. Kennzahlen der Unternehmenserhaltung im Mittelpunkt.

- Die **EigentümerInnen** – sofern nicht mit der Unternehmensleitung identisch – sind primär an den Ausschüttungsmöglichkeiten interessiert.
- Die **GläubigerInnen** streben nach Informationen, ob das Unternehmen seine Verbindlichkeiten voraussichtlich erfüllen kann.
- Die **ArbeitnehmerInnen** wollen ihren Arbeitsplatz gesichert wissen und haben Informationsbedarf hinsichtlich der Unternehmenserhaltung (Liquidität; Kostendeckung).

Eine umfassende Bilanzanalyse sollte jedenfalls Kennzahlen der drei Bereiche Ertrag- und Rentabilität, Finanzierung und Liquidität sowie Produktivität umfassen, da es sich um teilweise konfliktäre Zielrichtungen handelt. Diese drei Zielebenen werden im „magischen Dreieck" der Betriebswirtschaft verdeutlicht.

Das „magische Dreieck" der Bilanzanalyse



Quelle: eigene Darstellung

1.7.4. Kennzahlenvergleich

Die berechneten Kennzahlen können für einen innerbetrieblichen und einen zwischenbetrieblichen Vergleich sowie für ein Branchenranking herangezogen werden.

- **Innerbetrieblicher Vergleich**

Beim innerbetrieblichen Vergleich steht die Entwicklung einzelner Kennzahlen bei einem einzigen Unternehmen über einen Zeitraum von mehreren Jahren im Mittelpunkt des Interesses. Eine Bilanzanalyse ist daher nur bei der Auswertung mehrerer Jahresabschlüsse sinnvoll. Im innerbetrieblichen Vergleich können die Kennzahlen auch für einen Soll-Ist-Vergleich zur Überprüfung der Realisierung der Unternehmensplanung ermittelt werden.

- **Zwischenbetrieblicher Vergleich**

Von einem zwischenbetrieblichen Vergleich spricht man, wenn die Kennzahlen eines Unternehmens einer Vergleichsgruppe gegenübergestellt werden. Beim zwischenbetrieblichen Vergleich sind folgende Punkte zu beachten

  - **Definition der Kennzahlen**

    Vielfach existieren unterschiedliche Definitionen einer Kennzahl. Es ist daher sicherzustellen, dass den ermittelten Kennzahlen dieselbe Berechnungsmethode zugrunde liegt.

  - **Größe der Vergleichsgruppe**

    Damit ein zwischenbetrieblicher Vergleich Aussagekraft hat, erfordert dies eine große Datenbasis. Solche Branchendurchschnittswerte können bei der KMU Forschung Austria bezogen werden. Mit den ebenfalls verfügbaren Daten zum oberen Quartil kann man Rückschlüsse darauf ziehen, was man gegebenenfalls besser machen könnte. Angaben zum unteren Quartil bietet Aufschluss darüber, welche Fehler vermieden werden sollten.

  - **Homogenität der Vergleichsgruppe**

    Beim Vergleich innerhalb einer Vergleichsgruppe ist darauf zu achten, dass die enthaltenen Unternehmen sich in Bezug auf Branche, Struktur und anderen bestimmenden Faktoren wie etwa Region entsprechen. Unternehmen gleicher Branche und gleicher Größe stellen den besten Vergleichsmaßstab dar. Bei Mischbetrieben müssen Unternehmen zum Vergleich herangezogen werden, die in jenem Leistungsbereich tätig sind, der im zu analysierenden Betrieb dominiert.

- **Branchenranking**

Das Branchenranking eignet sich besonders zur Auswahl von lohnenden Investitionsprojekten. Generell erfordert die Interpretation von Kennzahlen solide Kenntnisse im Rechnungswesen, aber auch umfassende betriebswirtschaftliches Know-how. Im Bedarfsfall sollte daher allenfalls auf externe Beratung zurückgegriffen werden.

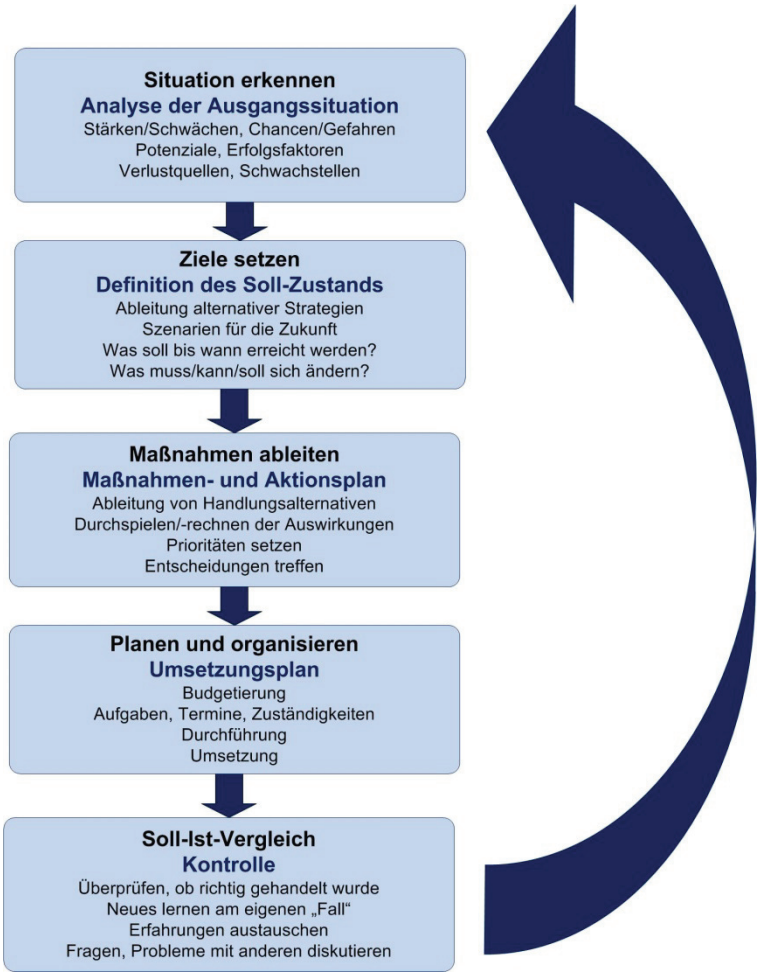
2. Kritische Würdigung der Bilanzanalyse

2.1. Ziele der Bilanzanalyse

Die Bilanzanalyse ist **Teil von weiterführenden Überlegungen**, wie aus dem **Phasenschema des Controllings** deutlich wird: Die Bilanzanalyse stellt die Analyse der Ausgangssituation dar. Davon ausgehend sind Ziele bzw. der gewünschte Soll-Zustand zu definieren. Sind die Ziele formuliert, müssen als nächster Schritt Maßnahmen abgeleitet werden, welche dann auch umzusetzen sind. Der Soll-Ist-Vergleich schließlich sollte laufend auf mehreren Ebenen durchgeführt werden: einmal jährlich auch in Form einer Bilanzanalyse. Damit steht man wieder am Beginn des Kreislaufes.

Unterjährig kann dies monatlich bzw. quartalsweise mit einem Budget Soll-Ist durchgeführt werden.

Phasenschema des Controlling



Quelle: eigene Darstellung

2.2. Schwachpunkte der Bilanzanalyse

Obwohl Kennzahlen ein brauchbares Mittel zur Orientierung über die Situation des Betriebes sind, ist die Bilanzanalyse auch mit Schwachpunkten behaftet, die bei der Interpretation der Ergebnisse zu berücksichtigen sind. Die Schwächen ergeben sich zumeist aus der Begrenztheit der Informationsfunktion des Jahresabschlusses.

- **Mangelnde Zukunftsbezogenheit der Daten**

  Eine wesentliche Einschränkung der Bilanzanalyse betrifft die Tatsache, dass Jahresabschlüsse stets vergangenheitsbezogen sind. Einerseits werden ausschließlich Entwicklungen bis zum Bilanzstichtag und nicht darüber hinaus erfasst (Ausnahme: Darstellung im Lagebericht), und andererseits kann es vom Bilanzstichtag bis zur Offenlegung des Jahresabschlusses – bei Einhaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen – bis zu neun Monate dauern. Bei einer einperiodischen Betrachtung wird vernachlässigt, dass sich z. B. Erweiterungsinvestitionen oft erst in den nächsten Jahren in höheren Umsätzen widerspiegeln.

  Auf Grund dieses Vergangenheitsbezugs der Daten sind Aussagen über die Gegenwart bzw. Zukunft nur auf Basis zusätzlicher Informationen möglich. Durch die Analyse über mehrere Geschäftsperioden können jedoch langfristige Trends und Entwicklungen erkannt werden.

- **Mangelnde Vollständigkeit der Daten**

  Viele Daten, die für den zukünftigen Unternehmenserfolg von grundlegender Bedeutung sind, gehen in den Jahresabschluss nicht ein (Auftragsstand bzw. -reichweite) oder lassen sich nur schwer quantifizieren (z. B. der Kundenstock). Hier spiegelt sich u. a. das Spannungsverhältnis zwischen Konkurrenzschutz und Offenlegung wider.

- **Mangelnde Objektivität der Daten**

  Es besteht eine Reihe von bilanzpolitischen Spielräumen (siehe Kapitel 1.5). Dies betrifft bspw. die Bewertung des Lagers, der halbfertigen Aufträge sowie der aktivierten Eigenleistungen. Auch die Entscheidung, ob eine Investition heuer oder im nächsten Jahr getätigt wird, welche Nutzungsdauer dem Anlagevermögen zugrunde gelegt wird und ob eine Neuanschaffung via Kredit oder Leasing finanziert wird, ist vielfach bilanzpolitisch motiviert. Auch die nicht nachvollziehbare Bildung und Auflösung von stillen Reserven kann die Bilanz und damit die daraus abgeleiteten Kennzahlen beeinflussen.

- **Verzerrung auf Grund von Ansatz- und Bewertungswahlrechten**

  Grundsätzlich können Jahresabschlüsse nach unterschiedlichen Ansätzen erstellt werden. Österreichische Unternehmen müssen sich an die Vorgaben des

UGB halten. Darüber hinaus werden Jahresabschlüsse auch entsprechend anderer Rechnungslegungsvorschriften wie etwa nach IFRS (International Financial Reporting Standards), der die internationale Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse bezweckt und für Konzernabschlüsse börsennotierter Unternehmen in Europa vorgeschrieben ist, oder hach US-GAAP erstellt. Die Rechnungslegungsvorschriften unterscheiden sich in der konkreten Ausgestaltung der Bilanzierungsvorschriften. Insbesondere bei internationalen Analysen sind diese unterschiedlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zu berücksichtigen.

Aber auch innerhalb einer Rechnungslegungsvorschrift ist nicht immer objektive Vergleichbarkeit gegeben, da Wahlrechte bei Ansatz- und Bewertungsvorschriften das Unternehmensbild verzerren können.

- **Vernachlässigung des Zeitwertes des Geldes**

  Der ökonomische Wert einer Investition entspricht dem abgezinsten Wert der zukünftig erwarteten Kapitalflüsse (Cash flows). Der Abzinsungsfaktor setzt sich aus einer Schätzung des Risikos und einer Entschädigung für die zukünftige Preisentwicklung zusammen. Nicht in Geldeinheiten zu quantifizierende Daten, wie etwa Patente, Qualität des Managements usw, werden im Jahresabschluss nicht erfasst.

- **Nichtberücksichtigung der Dividendenpolitik**

  Bei der Betrachtung des Unternehmensgewinns und der Dividendenausschüttung sind die jeweilige Unternehmenszielsetzung und die damit verbundene Dividendenpolitik zu berücksichtigen.

- **Bilanzmanipulation**

  Im Falle manipulierter Bilanzen, bei denen gegen Rechnungslegungsvorschriften verstoßen wurde, sind inhaltsvolle Bilanzanalysen nicht möglich. Bilanzmanipulationen erfolgen zumeist in den Bereichen des immateriellen Vermögens und der Off Balance Sheet-Transaktionen.

- **Ungenauigkeit der Kennzahlen**

  Mit Hilfe der Kennzahlen können nicht alle relevanten Informationen erfasst werden, so sind bspw. die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten kaum zu fassen. Des Weiteren fehlen für die allumfassende Analyse künftige Zahlungsströme (etwa Löhne, Rohstoffe usw.), die von erheblicher Bedeutung für die Liquidität eines Unternehmens sind.

Allerdings gilt: Nicht ganz vollkommene Erkenntnisse und Aussagen sind immer noch besser als gar keine.

2.3. Zu vermeidende Fehler bei der Bilanzanalyse

Nachstehend wird auf einige Fehler hingewiesen, die im Zuge der Bilanzanalyse häufig begangen, aber vermieden werden können:

- **Analyse nur eines einzigen Wirtschaftsjahres**

  Bilanzpolitische Maßnahmen, die sich in einem Jahr positiv auswirken (z. B. überhöhte Bewertung der Halb- und Fertigerzeugnisse), verursachen im Folge-, in der Regel spätestens aber im übernächsten Jahr eine entsprechende Verschlechterung. Die Analyse eines einzigen Jahres führt zu Fehleinschätzungen der Situation des Unternehmens.
  Deshalb ist die Veränderung im Zeitverlauf von Bedeutung, es müssen mehrere Jahre gegenübergestellt und analysiert werden. Zu empfehlen wäre ein Zeitvergleich von drei bis fünf Jahren.

- **Ausschließliche Interpretation von absoluten Zahlen**

  Im Rahmen der Bilanzanalyse werden Zahlen sowohl absolut als auch in Prozent dargestellt und Kennzahlen ermittelt. Bei der Interpretation der Bilanz haben relative Werte eine deutlich höhere Aussagekraft als absolute Zahlen.

- **Unkritischer Vergleich von Kennzahlen „anderer Quellen“**

  Für viele Kennzahlen (z. B. Cash flow) gibt es mehrere Definitionen; d. h., jedenfalls ist sicherzustellen, dass bei allen Vergleichsmaßstäben die identische Kennzahlendefinition zugrunde liegt.

- **Vergleich einer einzigen Kennzahl**

  Für eine Bilanzanalyse ist die Ermittlung von mehreren Kennzahlen notwendig; der Vergleich einer einzigen Kennzahl kann zu falschen Schlussfolgerungen führen.

- **Vergessen von Sondereffekten**

  Das Bilanzbild von ein oder zwei Jahren kann – insbesondere im klein- und mittelbetrieblichen Bereich – auf ein „Großereignis“ zurückzuführen sein.

  Ein Beispiel: Der Verkauf von Anlagevermögen etwa wird unter den sonstigen Erlösen verbucht. Durch den Verkauf des Anlagegutes werden stille Reserven offen gelegt. In der Regel handelt es sich dabei jedoch um „Einmaleffekte“.

- **Nichtberücksichtigung von Leasingfinanzierung**

  Im Rahmen von Kennzahlenvergleichen werden die Werte stark leasingfinanzierter Betriebe im Durchschnitt positiv verzerrt. Leasing (vom engl. to lease – mieten, pachten) stellt eine Sonderform der Fremdfinanzierung dar, wobei es sich um eine entgeltliche Gebrauchsüberlassung und nicht um eine „normale“ Miete oder Pacht handelt. Auf Grund der hohen Bedeutung, die Leasing als

Fremdfinanzierungsform in Österreich mittlerweile erlangt hat (z. B. beträgt die Leasingquote lt. Leasingverband für LKW etwa 60 %), ist diesem Umstand bei Bilanzanalysen Rechnung zu tragen.

Der/die Leasingnehmer/in hat mitunter die Möglichkeit, das gemietete Objekt nach Ablauf der vereinbarten Leasingdauer zu erwerben oder durch Aufzahlung durch ein moderneres zu ersetzen, bzw. kann auch während der Laufzeit der Kaufpreis gedeckt werden („Vollamortisationsleasing"), sodass das Objekt in das Eigentum des/der Leasingnehmers/in übergeht.

Die **Funktionen des Leasings** sind:

- **Finanzierungsfunktion:** Ziel ist es, dass ein/e Unternehmer/in ein Wirtschaftsgut langfristig voll nutzen kann, ohne es käuflich erwerben zu müssen. Der/die Leasingnehmer/in trifft die Kaufentscheidung, der/die Leasinggeber/in erwirbt das Objekt auf eigene Rechnung und vermietet es an den/die Leasingnehmer/in.
- **Risikofunktion:** Die Laufzeit von Leasingverträgen wird nach Möglichkeit auf die Nutzungsdauer des Objektes abgestimmt, um so die Finanzierung der Raten durch die Erträge aus dem Leasinggegenstand sicherzustellen.
- **Dienstleistungsfunktion:** In vielen Fällen erfüllt der/die Leasinggeber/in Zusatzleistungen, die über die reine Vermietung des Leasingobjektes hinausgehen (z. B. Fuhrparkmanagement, Integration spezieller Versicherungen etc.).

Davon ausgehend können die Vor- und Nachteile von Leasing für den Leasingnehmer wie folgt zusammengefasst werden:

Vorteile	Nachteile
• Erweiterung der Kapitalbasis	• Kosten (tlw. teurer als kreditfinanzierter Kauf)
• Schonung von Eigenkapital	• kein Anspruch auf steuerliche Investitionsbegünstigungen (diese sind nur dem/der Leasinggeber/in zugänglich)
• Entlastung der Liquidität	
• Bilanzoptik (-verkürzung)	
• Risikoärmer als kurzfristig kündbare Bankkredite	
• Vereinfachung der Kalkulation, da die Höhe und Dauer der Mieten, normalerweise unabhängig von Preis- und Zinsschwankungen, während der Dauer der Mietzeit konstant sind	
• Senkung der Betriebskosten des Leasingnehmers im Fall der Übernahme von Verwaltungsaufgaben durch den Leasinggeber	

Die Ursache der in der Bilanzanalyse zu berücksichtigenden Verzerrung des Leasings liegt darin, dass das Leasinggut überwiegend[2] nicht beim Leasingnehmer, sondern beim Leasinggeber aktiviert wird (der Leasingnehmer erfasst in diesem Fall die Leasingzahlungen in der Gewinn- und Verlustrechnung). Dies resultiert in einer Bilanzverkürzung beim Leasingnehmer (im Vergleich zu anderen Finanzierungsformen, wie z. B. Finanzierung mittels Bankkredit). Dadurch werden alle Kennzahlen, die die Bilanz im engeren Sinne betreffen, positiv verzerrt (z. B. Eigenkapitalquote).

Neben der Vermögensseite der Bilanz kann sich Leasing auch auf die Kostensituation (die Gewinn- und Verlustrechnung) des Unternehmens auswirken. Verschiedene Leasing-Gesellschaften bieten ihren LeasingnehmerInnen (insbesondere im Bereich des Kfz-Leasing) bestimmte Service-Dienstleistungen zu einem im Vorhinein fix vereinbarten Entgelt an (am Ende der Laufzeit werden die bezahlten Service-Entgelte den tatsächlichen Aufwendungen gegenübergestellt und eine allfällige Differenz verrechnet bzw. gutgeschrieben). Dadurch werden Kostenspitzen und Kostenrisiken vermieden und der Verwaltungsaufwand reduziert.

2.4. Merkmale einer qualitativ hochwertigen Bilanzanalyse

Die Qualität einer Bilanzanalyse kann, wie die Fehler aufgezeigt haben, an Hand verschiedener Merkmale abgeleitet werden:

- **Richtigkeit**

  Die Kennzahlen müssen an den Informationsbedarf des Adressaten angepasst sein und ihm ein zutreffendes Bild der Wirklichkeit liefern.

- **Aktualität**

  Voraussetzung hierfür ist eine rasche Bilanzerstellung.

  In den letzten Jahren hat sich gezeigt, dass die Betriebe im Vergleich zu früher rascher bzw. zeitnaher die Bilanzen erstellen. Nichtsdestoweniger besteht diesbezüglich nach wie vor Verbesserungspotenzial; insbesondere bei vielen Mikro- und Kleinunternehmen beträgt der Zeitraum zwischen Bilanzstichtag und Fertigstellung der Bilanz mehr als sechs Monate.

[2] *Bei Qualifizierung eines Leasingvertrages als sog. „Finance Lease" (nach IAS – International Accounting Standards) bzw. „Capital Lease" (nach US-GAAP – US Generally Accepted Accounting Principles) hat der/die Leasingnehmer/in den Gegenstand zu aktivieren. Wird der Leasingvertrag hingegen als „Operating Lease" eingestuft (was in der Mehrheit der Fälle zutrifft), erfolgt die Bilanzierung des Leasinggegenstandes nicht beim Leasingnehmer.*

- **Anschauliche Darstellung**

  Das Ergebnis sollte kein „Zahlenfriedhof“ sein. Die Kennzahlen müssen vom Adressaten der Bilanzanalyse richtig verstanden werden können. Ein individueller, kommentierter Bericht ist jedenfalls ein Qualitätszeichen einer hochwertigen Bilanzanalyse.

- **Workshop / Beratung**

  Der persönliche Kontakt zwischen ExpertInnen und Unternehmer/in ist wichtig. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Buchhaltung extern erstellt wird (z. B. vom selbstständigen Buchhalter oder Bilanzbuchhalter bzw. Steuerberater oder Wirtschaftstreuhänder), die Buchhaltung noch keinen hinreichenden Qualitätsstandard erreicht hat oder der/die Unternehmer/in noch nicht über das für die Bilanzanalyse erforderliche Wissen verfügt.

  Zu den wichtigsten Ansprechpartnern zählen in diesem Zusammenhang Steuerberater bzw. Wirtschaftstreuhänder sowie Unternehmensberater.

- **Vertrauliche Behandlung der Daten (Datenschutz)**

  Die Geheimhaltung der Daten ist Grundvoraussetzung für eine Zusammenarbeit. In verschiedenen Beratungsberufen ist dies in den Standesregeln inkludiert.

  Als Beispiel sei hier auch die Vertraulichkeitserklärung der KMU Forschung Austria angeführt:

  „Die KMU Forschung Austria erklärt rechtsverbindlich, dass es alle mit der Datenverarbeitung und Auswertung beauftragten Personen vor Aufnahme der Tätigkeit zur Wahrung des Datengeheimnisses im Sinne des § 15 DSG und § 38 BWG verpflichtet hat. Insbesondere bleibt die Verschwiegenheitsverpflichtung der mit dem Datenverkehr beauftragten Personen auch nach Beendigung ihrer Tätigkeit und ihrem Ausscheiden aus der KMU Forschung Austria aufrecht. Die Verpflichtung zur Verschwiegenheit ist auch für Daten von juristischen Personen und handelsgerichtlichen Personengesellschaften einzuhalten. Die KMU Forschung Austria bestätigt, ausreichende Datensicherheitsmaßnahmen im Sinne des § 14 DSG ergriffen zu haben.“

- **Verfügbarkeit von Branchenvergleichsdaten**

  Branchenvergleichsdaten haben nur dann einen Nutzen für den Anwender, wenn die Vergleichsgruppe hinreichend groß und homogen ist. Deswegen sollte unbedingt darauf geachtet werden, dass die Zahl der ausgewerteten Betriebe angeführt ist.

  Bei der Verwendung von Branchenvergleichsdaten ist insbesondere auf die Wahl des „richtigen“ Vergleichsmaßstabes auch innerhalb einer Branche zu achten. Erfahrungsgemäß sind Betriebe in der gleichen Größe (z. B. gemessen am Umsatz) der beste Vergleichsmaßstab (u. a. auf Grund der Thematik der Fixkostendegression).

  Die KMU Forschung Austria stellt ihren Mitgliedern geeignete Branchenvergleichsdaten zur Verfügung (siehe Anhang).

3. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

3.1. Ertrags- und Rentabilitätskennzahlen

Basis der Ertragsanalyse stellen die absoluten Erfolgsgrößen, wie etwa Gewinn, Cash flow, Dividende usw., dar. Die Aussagekraft einer isolierten Betrachtung ist allerdings beschränkt. Dementsprechend sollten diese Werte um eine strukturelle Ertrags- und Rentabilitätsanalyse erweitert werden.

Mit Hilfe der Analyse der Ertrags- und Aufwandspositionen (der Gewinn- und Verlustrechnung) eines Unternehmen soll ein genaues Bild der Ertragskraft, der langfristigen Fähigkeit eines Unternehmens Gewinne zu erzielen, eines Betriebes gezeichnet werden. Aussagen über die Qualität bzw. Werthaltigkeit des Ergebnisses (Verhältnis von Betriebsergebnis, Finanzergebnis usw.) stehen hierbei im Vordergrund.

Aufbauend auf der Ertrags- und Aufwandsstruktur kann eine Rentabilitätsanalyse durchgeführt werden, im Rahmen derer das Verhältnis einer Ertragsgröße zu einer Einsatzgröße (wie etwa Umsatz, Gesamt- oder Eigenkapital) betrachtet wird, neben der Gewinn- und Verlustrechnung sind darüber hinaus auch Bilanzpositionen erforderlich. Dabei wird der Frage nachgegangen, mit welchem Kapitaleinsatz der Gewinn erzielt wird.

Kennzahl	Berechnung
Kapitalumschlag	$\frac{\text{Betriebsleistung}}{\text{Gesamtkapital}}$
Umsatzrentabilität I (vor Finanzierungskosten)	$\frac{(\text{Betriebserfolg} + \text{Zinserträge})}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$
Umsatzrentabilität II (nach Finanzergebnis)	$\frac{\text{Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$
Eigenkapitalrentabilität (nach Finanzergebnis)	$\frac{\text{Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit}}{\text{Eigenkapital}} \times 100$
Gesamtkapitalrentabilität I (vor Finanzierungskosten)	$\frac{(\text{Betriebserfolg} + \text{Zinserträge})}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$
Gesamtkapitalrentabilität II (nach Finanzergebnis)	$\frac{\text{Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$
Rohaufschlag[1]	$\frac{\text{Rohertrag}}{\text{Handelswareneinsatz inkl. Fremdleistungen}} \times 100$
Rentabilitätsziffer[1]	Rohaufschlag x Umschlagshäufigkeit der Vorräte
Gross Operating Profit in Prozent der Betriebsleistung[2]	$\frac{(\text{Betriebsl.} - \text{Materialaufw.} - \text{Personalk.} - \text{sonst.betr. Aufwendungen})}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$

1 handelsspezifische Kennzahl; 2 tourismusspezifische Kennzahl

3.1.1. Kapitalumschlag

$$\frac{\text{Betriebsleistung}}{\text{Gesamtkapital}}$$

Aussagekraft

Durch diese Kennzahl kann die Effizienz des eingesetzten Kapitals überprüft werden. Der Kapitalumschlag ist neben der Umsatzrentabilität die entscheidende Bestimmungsgröße der Kapitalrendite.

Bei einem Vergleich innerhalb einer Branche zeigen Abweichungen Stärken/ Schwächen des Betriebes auf. Überdurchschnittliche Werte sind in der Regel positiv zu beurteilen.

Ein hoher Kapitalumschlag schafft die Voraussetzung, dass mit vergleichsweise niedrigem Kapitaleinsatz entsprechend hohe Renditen erwirtschaftet werden können. Der damit verbundene rasche Kapitalrückfluss wirkt sich zudem günstig auf die Liquidität des Betriebes aus.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Zu hoher Kapitaleinsatz

   (z. B. zu hohe Forderungen/Halb- und Fertigfabrikate; zu hohes Lager; nicht betriebsnotwendiges bzw. nicht ausgelastetes Anlagevermögen)

2. Zu geringe Betriebsleistung

   (z. B. Unterbeschäftigung des Betriebes, schlechtes Preisniveau, Fehlkalkulation)

Handlungsmöglichkeiten

- Abbau des nicht betriebsnotwendigen Vermögens
- Überprüfung des gesamten betrieblichen Ablaufes
  - Funktionalität des Wareneinkaufes, Lagerabbau
  - Funktionalität des Mahnwesens, Abbau von Forderungen
  - Funktionalität des Produktionsprozesses
  - Reduzierung der halbfertigen Waren
- Steigerung der Betriebsleistung durch
  - Verbesserung der Auslastung
  - Erhöhung der Preise
  - Überprüfung der Kalkulation und Preispolitik (Reduzierung von Preisnachlässen)

Mögliche Verzerrungen

- Inanspruchnahme von Leasingfinanzierung
- Hohe Investitionen im Betrachtungszeitraum
- Unterschiedliche Bewertungsansätze

3.1.2. Umsatzrentabilität I (vor Finanzierungskosten)

$$\frac{(\text{Betriebserfolg} + \text{Zinserträge})}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$$

Aussagekraft

Diese Kennzahl gibt Aufschluss darüber, wie viel Prozent des Umsatzes vor Zinsen (Fremdkapital- und kalkulatorische Eigenkapitalzinsen) verdient wurden, oder anders ausgedrückt, wie hoch der aus dem Umsatz zur Verfügung gestellte Betrag zur Deckung der Verzinsung des eingesetzten Kapitals ist.

Der Kehrwert der Umsatzrentabilität (1/UR) gibt an, wie viel Geldeinheiten Umsatz getätigt werden müssen, um eine Geldeinheit Beitrag zur Deckung der Zinsen (= kalkulatorische Eigenkapitalkosten + Fremdkapitalzinsen) zu erwirtschaften.

Die wesentliche Einflussgröße, der Betriebserfolg, wird wie folgt ermittelt:

	Umsatzerlöse
-	Erlösschmälerungen
	Nettoerlöse
+/-	Bestandsveränderung/ aktivierte Eigenleistung
	Betriebsleistung
-	Materialaufwand/Handelswareneinsatz inkl. Fremdleistungen
	Rohertrag
+	sonstige Erträge
-	Personalkosten
-	sonstiger Aufwand
	Betriebserfolg

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Zu hohe Kosten
   (Mengen und/oder Preise: Material-, Personal-, sonstige Kosten)
2. Zu niedrige Betriebsleistung (Mengen und/oder Preise)

Handlungsmöglichkeiten

- Kostenreduktionen
- Erhöhung der Betriebsleistung

Mögliche Verzerrungen

- Unterschiedliche Bewertungsansätze

3.1.3. Umsatzrentabilität II (nach Finanzergebnis)

$$\frac{\text{Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$$

Aussagekraft

Diese Kennzahl, die auch „Return on Sales“ (ROS) genannt wird, gibt Auskunft über die Gewinnsituation des Unternehmens; sie zeigt, welche Umsatzrendite bzw. Umsatzmarge auf Basis des ordentlichen („normalen“) Geschäfts realisiert wurde. Verzerrungen durch außerordentliche Erträge und Aufwendungen werden definitionsgemäß ausgeschlossen, wie nachfolgende Aufstellung zeigt:

	Betriebserfolg
+/-	Finanzergebnis
	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit
+/-	außerordentliches Ergebnis
	Unternehmensergebnis

Durch den Einschluss des Finanzergebnisses wird die Qualität der Finanzierung mitberücksichtigt.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Zu hohe Kosten und
2. Zu niedrige Betriebsleistung

Handlungsmöglichkeiten

- Kostenreduktion
- Erhöhung der Betriebsleistung

Mögliche Verzerrungen

- Unterschiedliche Bewertungsansätze

3.1.4. Eigenkapitalrentabilität (nach Finanzergebnis)

$$\frac{\text{Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit}}{\text{Eigenkapital}} \times 100$$

Aussagekraft

Mit Hilfe dieser Kennzahl kann festgehalten werden, welche Rendite mit dem im Unternehmen eingesetzten Eigenkapital erwirtschaftet wird. Anhand der Kennzahl, die auch „Return on Equity" (ROE) genannt wird, lässt sich feststellen, ob die Eigenmittel des Unternehmens wirtschaftlich eingesetzt werden.

Anders als bei der der Gesamtkapitalrentabilität wird hier nur die Verzinsung des im Unternehmen eingesetzten Eigenkapitals angesetzt. Liegt die Eigenkapitalrentabilität über einer Vergleichsinvestition am Kapitalmarkt, heißt das, dass die im Unternehmen erzielte Verzinsung höher und damit rentabler ist als die alternative Veranlagung.

Bei negativem Eigenkapital wird die Eigenkapitalrentabilität nicht ausgewiesen.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Zu hohe Kosten und
2. Zu niedrige Betriebsleistung

Handlungsmöglichkeiten

- Kostenreduktion
- Erhöhung der Betriebsleistung

Mögliche Verzerrungen

- Unterschiedliche Bewertungsansätze
- Geringes Eigenkapital (unterkapitalisierte Unternehmen)

3.1.5. Gesamtkapitalrentabilität I (vor Finanzierungskosten)

$$\frac{(\text{Betriebserfolg} + \text{Zinserträge})}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

oder

Umsatzrentabilität I x Kapitalumschlag

Aussagekraft

Die Gesamtkapitalrentabilität vor Finanzergebnis gibt an, ob der Einsatz des Fremdkapitals sinnvoll war. Diese Kennzahl wird auch „Return On Investment" (ROI) genannt.

Der Richtwert hinsichtlich des Wertes der Gesamtkapitalrentabilität ist der vergleichbare Zinssatz für das Fremdkapital:

Gesamtkapitalrentabilität < (kleiner) Zinssatz für Fremdkapital	Gesamtkapitalrentabilität > (größer) Zinssatz für Fremdkapital
negativer Leverage Effekt, d. h. das Fremdkapital im Betrieb hat weniger an Überschuss erwirtschaftet als der Einsatz kostet	positiver Leverage Effekt, d. h. das Fremdkapital im Betrieb hat mehr an Überschuss erwirtschaftet als der Einsatz kostet
→ zusätzliche Verlustquelle	→ zusätzliche Gewinnquelle

Mögliche Ursachen für Abweichungen, Handlungsmöglichkeiten und Verzerrungen

siehe

- Umsatzrentabilität I (vor Finanzierungskosten) (Seite 288)
- Kapitalumschlag (Seite 27)

3.1.6. Gesamtkapitalrentabilität II (nach Finanzergebnis)

$$\frac{\text{Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

oder

Umsatzrentabilität II x Kapitalumschlag

Aussagekraft

Die Gesamtkapitalrentabilität nach Finanzergebnis gibt an, welche Verzinsung des Gesamtkapitals erwirtschaftet wurde.

Ein Richtwert für die anzustrebende Höhe der Gesamtkapitalrentabilität ergibt sich durch die erzielbaren Renditen vergleichbarer alternativer Geld-(Kapital-)verwendungsmöglichkeiten (z. B. Zinssatz für langfristige Anleihen).

Je höher die Umsatzrendite und je höher der Kapitalumschlag, umso höher die Rentabilität des Gesamtkapitals. Ein vergleichsweise hoher Kapitalumschlag bei gleichzeitig relativ niedriger Umsatzrentabilität kennzeichnet in der Regel Handelsbetriebe, während (auf Grund der höheren Kapitalintensität) Erzeugungsbetriebe den für sie typischen eher niedrigen Kapitalumschlag durch höhere Gewinnspannen (Umsatzrentabilität) wettmachen müssen.

Mögliche Ursachen für Abweichungen, Handlungsmöglichkeiten und Verzerrungen

siehe

- Umsatzrentabilität II (nach Finanzergebnis) (Seite 29)
- Kapitalumschlag (Seite 27)

3.1.7. Rohaufschlag

$$\frac{\text{Rohertrag}}{\text{Handelswareneinsatz inkl. Fremdleistungen}} \times 100$$

Anmerkung: handelsspezifische Kennzahl

Aussagekraft

Diese Kennzahl ist insbesondere für den Einzel- und Großhandel relevant. Aus dem Rohertrag, das ist der Überschuss der Betriebsleistung über den Handelswareneinsatz, müssen die Handelsunternehmen ihre Kosten decken und einen Gewinn erwirtschaften. Der Rohertrag wird in der Regel in Prozent des Verkaufspreises (= Handelsspanne) oder in Prozent des Wareneinsatzes (= Rohaufschlag, Kalkulationsaufschlag) ausgedrückt.

Ein hoher Rohaufschlag ist grundsätzlich positiv zu beurteilen. Es gilt jedoch zu berücksichtigen, dass eine Erhöhung des Rohaufschlages in der Regel – da der Einzelhandel durch einen starken Preiswettbewerb einerseits sowie einen hohen Konzentrationsgrad andererseits gekennzeichnet ist – einen Rückgang der Betriebsleistung (des betreffenden Artikels bzw. insgesamt) zur Folge haben wird. Daher ist, differenziert nach Produktgruppen und unter Berücksichtigung der Marktsituation, der „optimale“ Rohaufschlag zu ermitteln.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Überhöhte Einkaufspreise
2. Zu geringe Verkaufspreise, starke Preiskonkurrenz
3. Zu geringe Abverkaufsquote

   Entscheidend ist, welcher Anteil der Ware vor Beginn des Ausverkaufs abgesetzt werden kann. Auf Grund der reduzierten Spannen im Ausverkauf sinkt der Rohaufschlag mit steigendem Umsatzanteil im Ausverkauf.
4. Aktionspolitik

   Bei vielen Handelsunternehmen ist die Aktionspolitik die dominierende Form der Verkaufsförderung. Ein steigender Umsatzanteil mit Aktionen führt in der Regel zu sinkenden Rohaufschlägen.

Handlungsmöglichkeiten

- Überprüfung der Einkaufskonditionen, Inanspruchnahme von Skonti
- Überprüfung der Preispolitik
  Das Streben nach einem hohen Gesamtgewinn erfordert differenzierte Kalkulationsaufschläge innerhalb des Sortiments (= kalkulatorischer Ausgleich; Mischkalkulation).
- Überprüfung der Sortimentspolitik
  Erweiterung des Sortiments um Artikel, die eine überdurchschnittlich hohe Handelsspanne zulassen. Als solche Ausgleichsträger kommen insbesondere schwer vergleichbare Artikel in Betracht, die der Befriedigung eines individuellen differenzierten Bedarfs dienen und trotzdem einen hohen Mengenabsatz ermöglichen.
- Anpassung des Einkaufs (hinsichtlich der Abverkaufsquote)
- Überprüfung der Aktionspolitik (Häufigkeit; Einkaufspreise der Aktionsware etc.) bzw. der Abverkaufsstrategie (z. B. Starttermin und Länge des Ausverkaufs; Höhe der Reduzierungen).

Mögliche Verzerrungen

Unterschiedliche Bewertungsansätze

3.1.8. Rentabilitätsziffer

Rohaufschlag x Umschlagshäufigkeit der Vorräte

Anmerkung: handelsspezifische Kennzahl

Aussagekraft

Diese Kennzahl wird in Handelsbetrieben häufig eingesetzt und zeigt die Rentabilität des eingesetzten Lagerkapitals.

Eine Erhöhung des Rohaufschlages und/oder der Lagerumschlagshäufigkeit führt immer auch zu einer Verbesserung der Rentabilitätsziffer. Dies ist prinzipiell positiv zu bewerten. Sobald jedoch die höhere Rentabilitätsziffer zum Preis einer geringeren Betriebsleistung erkauft wird, sind die Auswirkungen auf die Gesamtrentabilität des Betriebes kritisch zu überprüfen.

Handlungsmöglichkeiten und Verzerrungen

siehe

- Rohaufschlag (Seite 33)
- Umschlagshäufigkeit der Vorräte (Seite 67)

3.1.9. Gross Operating Profit in Prozent der Betriebsleistung

$$\frac{(\text{Betriebsl.} - \text{Materialaufw.} - \text{Personalk.} - \text{sonst.betr. Aufwendungen})}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$$

Anmerkung: tourismusspezifische Kennzahl

Diese Definition entspricht nicht genau der international gebräuchlichen Definition und stellt somit lediglich eine Annäherung an die Kennzahl dar; Hintergrund dafür ist, dass auf Grund der Tatsache, dass Vergleichsdaten nach dem Mindestgliederungsschema des RLG vorliegen, eine weitere Untergliederung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen (z. B. Mietaufwand) nicht möglich ist.

Aussagekraft

Mit dieser Kennzahl kann der operative Erfolg eines Unternehmens dargestellt werden, der unabhängig von der Art und Fristigkeit der Finanzierung und der Abschreibungspolitik der Unternehmung ist.

Er ist die Differenz zwischen Betriebsleistung und den laufenden Betriebsausgaben. Aus dem Gross Operating Profit sind vor allem die Abschreibung und die Fremdkapitalzinsen zur Gänze zu decken.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Zu hohe Kosten
2. Zu geringe Betriebsleistung

Handlungsmöglichkeiten

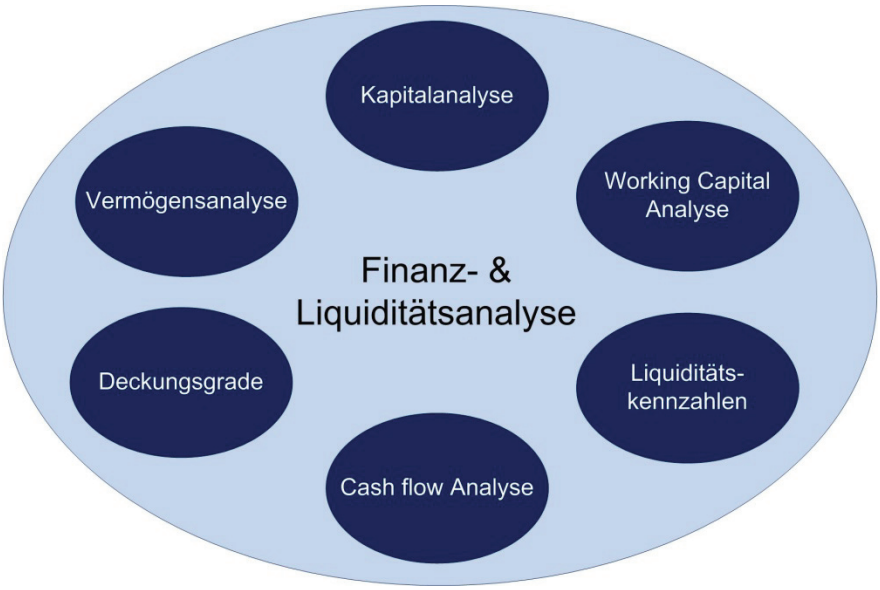
- Reduzierung der Kosten
- Erhöhung der Betriebsleistung

3.2. Kennzahlen zur Finanzierung und Liquidität

Im Mittelpunkt der Finanz- und Liquiditätsanalyse stehen die Vermögens- und Kapitalpositionen (Aktiv- und Passivseite) einer Bilanz. Mit Hilfe der Kennzahlen zur Finanzierung und Liquidität soll ein konkretes Bild über die kurz-, mittel- und langfristige finanzielle Stabilität und Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens gezeichnet werden. Denn die Aufrechterhaltung der Liquidität stellt die wichtigste Voraussetzung für den Fortbestand eines Unternehmens dar.

Die Finanz- und Liquiditätsanalyse wird in der Literatur in folgende Bereiche untergliedert:

Finanz- und Liquiditätsanalyse



Quelle: eigene Darstellung

Die hier beschriebenen Kennzahlen geben Aufschluss über die Finanzierungsstruktur, die Liquidität und die Schuldentilgungsdauer, die Deckungsgrade sowie das Working Capital und den Cash flow.

Kennzahl	Berechnung
Verschuldungsgrad	$\frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Eigenkapital}} \times 100$
Fremdkapitalquote	$\frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$
Eigenkapitalquote	$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$
Sozialkapital in Prozent des Gesamtkapitals	$\frac{\text{Sozialkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$
Bankverschuldung in Prozent des Gesamtkapitals	$\frac{\text{Summe Bankverbindlichkeiten}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$
Anlagendeckungsgrad I	$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Anlagevermögen}} \times 100$
Anlagendeckungsgrad II	$\frac{(\text{Eigenkapital} + \text{Sozialkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital})}{\text{Anlagevermögen}} \times 100$
Anlagendeckungsgrad III	$\frac{(\text{Eigenkapital} + \text{Sozialkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital})}{\text{Anlagevermögen} + \text{langfristiges Umlaufvermögen}} \times 100$
Liquidität 1. Grades	$\frac{\text{liquide Mittel}}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}} \times 100$
Liquidität 2. Grades	$\frac{(\text{liquide Mittel} + \text{kurzfristige Forderungen}}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}} \times 100$
Liquidität 3. Grades	$\frac{\text{kurzfristiges Umlaufvermögen}}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}} \times 100$
Working Capital in Prozent der Betriebsleistung[1]	$\frac{(\text{Umlaufvermögen} - \text{kurzfristiges Fremdkapital}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$
Korr. Cash flow in Prozent der Betriebsleistung	$\frac{\text{korr. Cash flow}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$
Schuldentilgungsdauer in Jahren	$\frac{(\text{Fremdkapital} - \text{liquide Mittel})}{\text{korr. Cash flow}}$
Innenfinanzierungsgrad der Investitionen	$\frac{\text{korr. Cash flow}}{\text{Investitionen}} \times 100$

[1] tourismusspezifische Kennzahl

3.2.1. Verschuldungsgrad

$$\frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Eigenkapital}} \times 100$$

Aussagekraft

Das Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital wird mit der Kennzahl des „Verschuldungsgrades“ angegeben. Allgemein gültige Aussagen über die optimale Finanzierungsstruktur, die Relation zwischen Eigen- und Fremdkapital, sind nicht möglich. Rentabilitäts- und Risikofaktoren beeinflussen die Finanzierungsentscheidung.

- Liegt die Gesamtkapitalrentabilität über den Kosten des Fremdkapitals (Fremdkapitalzinssatz) so führt eine Erhöhung des Fremdkapitals zu einer Erhöhung der Eigenkapitalrendite (Leverage-Effekt). Im Falle unter den Fremdkapitalzinssatz sinkender Gesamtkapitalrentabilität dreht sich dieser Effekt um – man spricht vom negativen Leverage-Effekt.
- Dieses Leverage-Risiko nimmt mit steigendem Verschuldungsgrad zu und ist umso größer, je niedriger die Gesamtkapitalrentabilität ist. Das Eigenkapital verliert dann die Schutzfunktionen gegenüber Unternehmen und Gläubigern. Dazu gehören die Funktion als Krisenvorsorge, Risikoträger sowie die Sicherung der Unabhängigkeit und des Wettbewerbsvorteils.

Die Grenzen für den Verschuldungsgrad liegen im Allgemeinen dort wo die Vorteile eines steigenden Verschuldungsgrades (Verbesserung der Rentabilität, des betrieblichen Wachstums, usw.) durch die zunehmende Gefahr der Überschuldung und durch den wachsenden Einfluss des Kreditgebers kompensiert werden.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Zu geringe Grundausstattung mit Eigenkapital, folglich zu hoher Fremdkapitalanteil
2. Gewinn-/Verlustentwicklung (Reduktion des Eigenkapitals durch laufende Verluste)
3. Zu hohe Privatentnahmen (Privatentnahmen führen zur Verringerung der Eigenkapitalbasis, wenn sie höher als die erwirtschafteten Gewinne sind.)

Handlungsmöglichkeiten

- Verbesserung der Betriebsergebnisse (Umsatzsteigerung, Kostensenkung)
- Senkung/Aussetzung der Privatentnahmen/Gewinnausschüttung
- Privateinlage durch den Eigentümer/Aufnahme weiterer Gesellschafter
- Abbau nicht betriebsnotwendigen Vermögens (Realisierung stiller Reserven)
- Umschichtung von Fremdkapital zu Eigenkapital (z. B. Kreditgeber wandelt seinen Forderungstitel in einen Beteiligungstitel um)

Mögliche Verzerrungen

- Bewertungsansätze

3.2.2. Fremdkapitalquote

$$\frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

Aussagekraft

Diese Kennzahl zeigt den Anteil der finanziellen Mittel, die dem Betrieb von außen (Kreditgeber, Darlehensgeber) zur Verfügung gestellt werden, in Relation zum Gesamtkapital.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Zu geringe Grundausstattung mit Eigenkapital, folglich zu hoher Fremdkapitalanteil
2. Gewinn-/Verlustentwicklung (Reduktion des Eigenkapitals durch laufende Verluste)
3. Zu hohe Privatentnahmen (Privatentnahmen führen zur Verringerung der Eigenkapitalbasis, wenn sie höher als die erwirtschafteten Gewinne sind.)

Handlungsmöglichkeiten und mögliche Verzerrungen

- Siehe Verschuldungsgrad (Seite 39)

3.2.3. Eigenkapitalquote

$$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

Aussagekraft

Diese Kennzahl besagt, mit welchem Anteil ein Betrieb mit Eigenkapital ausgestattet ist. Dem Eigenkapital kommen wesentliche Aufgaben zu:

- Finanzierungsfunktion (Finanzierung des langfristigen Vermögens)
- Risikofunktion (Abdeckung von Verlusten)
- Haftungsfunktion (gegenüber GläubigerInnen)
- Grundlage für die Gewinnverteilung.

Je höher der Eigenkapitalanteil ist, desto kreditwürdiger ist das Unternehmen. Es wird damit auch konkurrenzfähiger, da am Markt beweglicher. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht sollte die Eigenkapitalquote zumindest 30 % betragen. Höhere Werte stärken die Krisensicherheit des Unternehmens. Allerdings ist auch der Leverage-Effekt zu berücksichtigen.

Handlungsmöglichkeiten und mögliche Verzerrungen

- Siehe Verschuldungsgrad (Seite 39)

3.2.4. Sozialkapital in Prozent des Gesamtkapitals

$$\frac{\text{Sozialkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

Aussagekraft

Diese Kennzahl drückt das Ausmaß der Vorsorge für Abfertigungs- und Pensionsansprüche der MitarbeiterInnen aus. Bedingt lässt diese Kennzahl auch Rückschlüsse auf die Beschäftigtenstruktur (Dauer der Betriebszugehörigkeit) zu.

Ein gänzliches Fehlen des Sozialkapitals kann bedeuten, dass

1. die Firma über keine Angestellten nach Abfertigung „alt“ verfügt;
2. die Personalkosten zu niedrig angesetzt wurden (Dotierung der Abfertigungsrückstellung fehlt);
3. im Falle des Ausscheidens von langjährigen MitarbeiterInnen durch die Zahlung der Abfertigung das Jahresergebnis deutlich verschlechtert wird;
4. eine Abfertigungsversicherung abgeschlossen wurde;
5. keine Pensionsrückstellung gebildet wurde.

Für Dienstverhältnisse ab Jänner 2003 gilt gemäß dem „Betrieblichen Mitarbeitervorsorgegesetz (BMVG)“, die sogenannte „Abfertigung neu“. Auch freiwillige Umstiege in dieses System sind möglich. In diesem System ist der/die Arbeitgeber/in verpflichtet für den/die Arbeitnehmer/in, dessen/deren Dienstverhältnis länger als ein Monat dauert, einen Abfertigungsbeitrag (an eine Mitarbeitervorsorgekasse) zu entrichten. Der Beitragssatz beträgt 1,53 % des monatlichen beitragspflichtigen Entgelts inklusive aller Sonderzahlungen ohne Beachtung der Höchstbeitragsgrundlage.

Der überwiegende Teil der ArbeitnehmerInnen befindet sich bereits im „neuen“ System.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Beschäftigtenstruktur (Dauer der Betriebszugehörigkeit)
2. Ausmaß der Vorsorge (Vorsorge wird erst aufgebaut und hat noch nicht das gesetzlich höchstmögliche Niveau erreicht)
3. Abfertigungsversicherung statt Abfertigungsrückstellung
4. Abfertigung „neu“ (bei Unternehmensneugründungen generell bzw. bei Unternehmen, die o. a. Option für die Mitarbeitervorsorgekasse ausgeübt haben, fällt keine Abfertigungsrückstellung mehr an).

Mögliche Verzerrungen

- Bewertungsansätze

3.2.5. Bankverschuldung in Prozent des Gesamtkapitals

$$\frac{\text{Summe Bankverbindlichkeiten}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

Aussagekraft

Diese Kennzahl drückt das Ausmaß der Bankverschuldung (die Abhängigkeit des Unternehmens von den finanzierenden Banken) aus, unabhängig von der Fristigkeit der Bankverbindlichkeiten; d. h. sowohl kurzfristigen (z. B. Kontokorrentkredit) wie auch langfristige Bankverbindlichkeiten (z. B. Darlehen) sind hier berücksichtigt.

Der Anteil der Bankverbindlichkeiten am Fremdkapital ist bei KMU tendenziell hoch, womit diese Kennzahl als Maßstab für die Insolvenzanfälligkeit – die Gefahr der Insolvenz nimmt mit steigendem Anteil der Bankverbindlichkeiten zu – dient.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. zu geringe Ausstattung mit Eigenkapital - in der Folge intensive Nutzung von Bankverbindlichkeiten
2. falsche Verlustfinanzierung (Abdeckung der Verluste durch verstärkte Ausnützung von Bankverbindlichkeiten, meist des Kontokorrentkredits).
3. zu geringer Kapitalumschlag (z. B. nicht betriebsnotwendiges Anlagevermögen, zu hoher Lagerbestand, zu hoher Bestand an halbfertigen Aufträgen); dies führt zu einer Bilanzverlängerung und damit einem erhöhten Finanzierungsbedarf.

Handlungsmöglichkeiten

- Abbau bzw. Verkauf nicht betriebsnotwendigen Vermögens
- Optimierung des betrieblichen Ablaufs (Zahlungskonditionen – Anreize zur prompten Bezahlung (Skonto), Anzahlungen; Straffung des Mahnwesens; Reduzierung des Bestandes von halbfertigen Aufträgen)
- Zuführung von Eigenkapital

Mögliche Verzerrungen

- Bewertungsansätze
- Eventualverbindlichkeiten (z. B. Bankgarantien, Leasingverbindlichkeiten) sind hierbei nicht berücksichtigt.

3.2.6. Anlagendeckungsgrad

Anlagendeckungsgrad I

$$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Anlagevermögen}} \times 100$$

Anlagendeckungsgrad II

$$\frac{(\text{Eigenkapital} + \text{Sozialkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital})}{\text{Anlagevermögen}} \times 100$$

Anlagendeckungsgrad III

$$\frac{(\text{Eigenkapital} + \text{Sozialkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital})}{\text{Anlagevermögen} + \text{langfristiges Umlaufvermögen}} \times 100$$

Aussagekraft

Diese Kennzahlen geben Auskunft über die Qualität der langfristigen Finanzierung, wobei eine „fristenkongruente" Finanzierung angestrebt wird. Das bedeutet dass die Fristen von Kapitalbindung und Kapitalüberlassung übereinstimmen sollten: Langfristig gebundenes Vermögen (Anlagegüter mit entsprechender Nutzungsdauer) sollte durch langfristige Finanzierung (Langzeitkredit oder Eigenkapital) gedeckt sein.

Für den **Anlagendeckungsgrad I** („Goldene Bilanzregel"), der zeigt inwiefern das Anlagevermögen durch Eigenkapital finanziert wird, kann kein allgemeingültiger, branchenübergreifender Richt- bzw. Mindestwert festgelegt werden. Ein Rückgang kann allerdings als erstes Warnsignal gesehen werden.

Zur Beurteilung der Fristenkonformität („Goldene Finanzierungsregel") wird meist der **Anlagendeckungsgrad II** herangezogen, der zum Eigenkapital auch das langfristige Fremdkapital mit einschließt. Zum langfristigen Fremdkapital werden unter anderem auch Abfertigungs- und Pensionsrückstellungen (Sozialkapital) miteinbezogen.

Anlagendeckungsgrad II und III sollten grundsätzlich den Wert von 100 % nicht unterschreiten. Werte unter 100 % bedeuten, dass Teile des Anlagevermögens mit kurzfristigem Fremdkapital finanziert sind, wodurch Liquiditätsschwierigkeiten entstehen. Ein rückläufiger **Anlagendeckungsgrad III** ist meist auf eine Verschlechterung der Unternehmenssituation zurückzuführen.

Bei einem bilanzmäßig **überschuldeten Unternehmen** – einem Unternehmen mit negativem Eigenkapital – ist darauf zu achten, das negative Eigenkapital rechne-

risch wie einen durch langfristiges Fremdkapital zu finanzierenden langfristigen Vermögenswert zu behandeln (das negative Eigenkapital soll den Nenner erhöhen und im Zähler unberücksichtigt bleiben).

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Zu geringe Eigenkapitalausstattung, zu wenig langfristiges Fremdkapital
2. Falsche Finanzierung

Handlungsmöglichkeiten

- Umschuldung von kurzfristigen auf langfristige Kredite
- Eigenkapitalzufuhr
  (Privateinlage, Auflösung stiller Reserven, Aufnahme von neuen Gesellschaftern, Beteiligungen)

Mögliche Verzerrungen

- Inanspruchnahme von Leasingfinanzierung
- Falsche Zuordnung
  (z. B. Kontokorrentkredite sind de jure kurzfristiges Kapital, de facto werden sie vielfach wie langfristiges Kapital behandelt)

3.2.7. *Liquidität*

Liquidität 1. Grades (Barliquidität, Liquidity Ratio)

$$\frac{\text{liquide Mittel}}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}} \times 100$$

Liquidität 2. Grades (Net Quick Ratio, Acid-Test)

$$\frac{(\text{liquide Mittel} + \text{kurzfristige Forderungen})}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}} \times 100$$

Liquidität 3. Grades (Mobilitätsgrad, Current Ratio)

$$\frac{\text{kurzfristiges Umlaufvermögen}}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}} \times 100$$

Aussagekraft

Diese Kennzahlen dienen der (statischen) Analyse der kurzfristigen Liquiditätssituation, in dem das Verhältnis (Teilen des) kurzfristigen Umlaufvermögens mit kurzfristigem Fremdkapitals beleuchtet wird.

Die liquiden Mittel der **Liquidität 1. Grades** sollten die Liquiditätsabgänge eines Monats decken und dienen als Liquiditätspuffer zur Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit. Die Liquidität 1. Grades sollte nicht zu hoch ausfallen, da freie flüssige Mittel zum Abbau teurer Kontoüberziehungen oder zur Veranlagung herangezogen werden können. Liquide Mittel sind damit wirtschaftlicher eingesetzt als zum Aufbau hoher Liquiditätsstände auf einem gering verzinsten Konto.

Inwiefern kurzfristiges Fremdkapital durch kurzfristig realisierbares Vermögen gedeckt werden kann, zeigt die **Liquidität 2. Grades**.

Liquidität 3. Grades ist Indikator dafür, ob ein Betrieb bei Veräußerung des gesamten kurzfristigen Vermögens (d. i. Umlaufvermögen plus aktive Rechnungsabgrenzungen) seinen kurzfristigen, d. h. innerhalb eines Jahres fälligen, Zahlungsverpflichtungen (d. i. kurzfristiges Fremdkapital plus passive Rechnungsabgrenzungen) nachkommen kann. Die Aufrechterhaltung der Liquidität muss das oberste Ziel eines Unternehmens sein, da bei Nichterfüllung insolvenzrechtliche Maßnahmen einzuleiten sind.

Dieser Kennzahl liegt die Annahme zugrunde, dass kurzfristig gebundenes Vermögen auch kurzfristig finanziert sein kann. Der Sollwert der Liquidität 2. und 3. Grades ist größer gleich 100, wobei ein Wert über 100 deshalb anzustreben ist, weil in der Regel (unter finanziellem Druck) nicht 100 % des Wertes des Umlaufvermögens realisiert werden können.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Schlechte Finanzierungsstruktur
   (Die Finanzierung von Anlagevermögen mittels kurzfristiger Kredite)
2. Falsche Verlustfinanzierung
   (Verluste werden vielfach - mangels Eigenkapital - über Kreditoren finanziert)

Handlungsmöglichkeiten

Maßnahmen bei knapper Liquidität:

- rasche Abwicklung von halbfertigen Aufträgen
- rasche Fakturierung
- straffes Mahnwesen
- (temporärer) Investitionsstopp
- Akontozahlung der Kunden
- Ratenzahlungen bei Lieferanten
- Verzicht/Reduktion der Privatentnahmen
- Umschuldung
- Zufuhr von Eigenkapital

Mögliche Verzerrungen

- Bewertung des Umlaufvermögens
- Stichtagsbezogenheit
  (überdurchschnittlich hohe kurzfristige Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag)

3.2.8. Working Capital in Prozent der Betriebsleistung

$$\frac{(\text{Umlaufvermögen} - \text{kurzfristiges Fremdkapital}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$$

Anmerkung: tourismusspezifische Kennzahl

Aussagekraft

Diese kurzfristige Liquiditätskennzahl gibt Auskunft darüber, ob und in welchem Ausmaß die Vermögenswerte fristgerecht finanziert sind. Sie zeigt, ob und wie hoch das Umlaufvermögen mit langfristig zur Verfügung stehendem Kapital finanziert wird.

Das Working Capital, das die Differenz zwischen dem Umlaufvermögen und dem kurzfristigen Fremdkapital darstellt, sollte positiv sein. Bei einem negativen Wert ist eine fristenkongruente Finanzierung nicht gegeben. In diesem Fall kann angenommen werden, dass Teile des Anlagevermögens mit kurzfristigem Kapital finanziert worden sind und so Liquiditätsschwierigkeiten die Folge sein können.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Zu geringe Eigenkapitalausstattung, zu wenig langfristiges Fremdkapital
2. Falsche Finanzierung

Handlungsmöglichkeiten

- Umschuldung von kurzfristigen auf langfristige Kredite
- Eigenkapitalzufuhr (Privateinlage, Auflösung stiller Reserven, Aufnahme von neuen Gesellschaftern, Beteiligungen)

3.2.9. Korr. Cash flow in Prozent der Betriebsleistung

$$\frac{\text{korr. Cash flow}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$$

Aussagekraft

Mit dieser Kennzahl wird die Innenfinanzierungskraft eines Unternehmens dargestellt. Dieser Betrag steht für Investitionen, Schuldentilgung, Steuerzahlungen bzw. Gewinnentnahme zur Verfügung. Um einen Vergleich zwischen den Rechtsformen zu ermöglichen, wird diese Kennzahl vor etwaigen Ertragsteuern ermittelt – somit stellt die Bezahlung der Ertragsteuer auch eine Form der Cash flow Verwendung dar.

Der Cash flow wird wie folgt ermittelt:

	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit
+	Kalkulatorische Eigenkapitalzinsen
+	Abschreibungen
	Cash flow

Vom korrigierten Cash flow wird dann gesprochen, wenn (bei Einzelunternehmungen bzw. Personengesellschaften) ein kalkulatorisches Unternehmerentgelt berücksichtigt wird, um einen Vergleich – unabhängig von der Rechtsform – zu ermöglichen.

Bei Einzelfirmen und Personengesellschaften wird für die Mitarbeit der Unternehmer im Betrieb kein, als Aufwand abzugsfähiges, Gehalt gezahlt, während bei Kapitalgesellschaften entsprechende Beträge in den Personalkosten enthalten sind. Um daher einen Vergleich unabhängig von der Rechtsform zu ermöglichen, wird ein kalkulatorischer Unternehmerlohn angesetzt. Maßstab für die Höhe des Unternehmerlohns ist das Gehalt eines leitenden Angestellten, das für gleichartige Tätigkeit gezahlt würde.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Zu hohe Kosten
2. Zu geringe Betriebsleistung

Handlungsmöglichkeiten

- Reduzierung der Kosten
- Erhöhung der Betriebsleistung

Mögliche Verzerrungen

- Investitionsfinanzierung via Leasing (siehe auch Seite 21)

3.2.10. Schuldentilgungsdauer in Jahren

$$\frac{\text{(Fremdkapital – liquide Mittel)}}{\text{korr. Cash flow}}$$

Aussagekraft

Diese Kennzahl, die auch dynamischer Verschuldungsgrad oder fiktive Entschuldungsdauer genannt wird, zeigt die Anzahl von Jahren an, die der betreffende Betrieb bei der derzeitigen Ertragslage benötigen würde, um das gesamte Fremdkapital zurückzuzahlen. Dabei wird von der Annahme ausgegangen, dass der gesamte korrigierte Cash flow zur Tilgung des Fremdkapitals (und nicht für Steuerzahlungen, Investitionen, oder Privatentnahmen) verwendet wird.

Unterdurchschnittliche Werte sind im Allgemeinen positiv zu werten, da sie auf geringe Inanspruchnahme von Fremdkapital und/oder hohe Ertragskraft zurückzuführen sind. Erfolgreiche Betriebe haben in der Regel eine Schuldentilgungsdauer von weniger als sieben Jahren.

Überdurchschnittliche Werte weisen auf eine größere Abhängigkeit von Kreditgebern und Belastung der Rentabilitätssituation durch höhere Finanzierungskosten hin.

Als weitere Variante zur Berechnung der Schuldentilgungsdauer kann der korrigierte Cash flow um die Investitionen verringert werden.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Ausmaß der Inanspruchnahme von Fremdkapital
2. Nicht ausreichende Ertragskraft auf Grund zu hoher Kosten und/oder zu geringer Betriebsleistung

Handlungsmöglichkeiten

- Maßnahmen zur Verbesserung der Betriebsergebnisse und des Cash flow (Umsatzsteigerung, Kostensenkung)
- Verkauf von nicht betriebsnotwendigem Vermögen und damit Abbau von Fremdkapital
- Eigenkapitalzufuhr (Ersatz von Fremdkapital durch Eigenkapital; Privateinlage; Aufnahme neuer Gesellschafter; Beteiligungen).

Mögliche Verzerrungen

- Siehe Verschuldungsgrad (Seite 39)
- Siehe korr. Cash flow in Prozent der Betriebsleistung (Seite 51)

3.2.11.Innenfinanzierungsgrad der Investitionen

$$\frac{\text{korr. Cash flow}}{\text{Investitionen}} \times 100$$

Aussagekraft

In welchem Ausmaß Investitionen durch den Cash flow finanziert werden können – und somit dafür weder Geld- noch Kapitalmarkt in Anspruch genommen werden muss –, wird mit Hilfe dieser Kennzahl gemessen. Auf Grund der Einbeziehung des Cash flows handelt es sich um eine Kennzahl der dynamischen Liquiditätsanalyse.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Zu hohe Kosten
2. Zu geringe Investitionen

Handlungsmöglichkeiten

- Maßnahmen zur Verbesserung der Betriebsergebnisse und des Cash flow (Umsatzsteigerung, Kostensenkung)
- Zeitlicher Aufschub der Investitionen bei geringer Deckung durch den Cash flow

Mögliche Verzerrungen

- Atypisch hohes/niedriges Investitionsvolumen im Zeitablauf
- Investitionszurückhaltung verbessert die Kennzahl, reduziert aber zumindest mittelfristig die Wettbewerbsfähigkeit.

3.3. Produktivitätskennzahlen

Produktivitätskennzahlen setzen üblicherweise Mengen-Variablen zueinander in Beziehung, um Maßstäbe für die Leistungskraft (die Ergiebigkeit wirtschaftlichen Handels) zu erhalten, bspw. die produzierte Stückanzahl je Stunde.

So wichtig und sinnvoll derartige Berechnungen für den innerbetrieblichen Zeitvergleich auch sind, ist ihre Anwendbarkeit im über- oder zwischenbetrieblichen Vergleich (auf Grund der vielfältigen Betriebstypen auch innerhalb einer Branche) stark eingeschränkt. Diesem Umstand trägt die KMU Forschung Austria in der Form Rechnung, dass die Produktivität (oder eigentlich terminologisch richtiger „Aktivität") in Form einer Gegenüberstellung von Leistung („Output") und Personalkosten („Input") – also Wert-Variablen – errechnet wird.

Der Vorteil dieser Kennzahlen liegt darin, dass neben der besseren Vergleichbarkeit und der leichteren Verfügbarkeit der Daten, vor allem die unterschiedliche Qualifikation der MitarbeiterInnen, regionale Unterschiede im Lohn- und Preisniveau sowie Unterschiede im Ausmaß der verfügbaren Kapazität (Ganztags-/ Teilzeitkräfte) unmittelbar (über die Personalkosten) in die Berechnung einfließen und keine Verzerrungen zulassen.

Kennzahl	Berechnung
Bruttoproduktivität	$\frac{\text{Betriebsleistung}}{\text{Personalkosten}}$
Nettoproduktivität	$\frac{\text{Rohertrag}}{\text{Personalkosten}}$

3.3.1. Bruttoproduktivität

$$\frac{\text{Betriebsleistung}}{\text{Personalkosten}}$$

Aussagekraft

Diese Kennzahl zeigt die Effizienz des Personaleinsatzes an (d. h. wie viele Geldeinheiten Betriebsleistung hat jede Geldeinheit Personalkosten gebracht?). Überdurchschnittliche Werte sind im Allgemeinen positiv zu bewerten.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Auslastung/Produktive (verrechenbare) Arbeitszeit

   Geringe Beschäftigungsgrade der MitarbeiterInnen, hohe Abwesenheitszeiten der Beschäftigten (Krankheiten, etc.) bzw. ein hoher Anteil der unproduktiven (nicht verrechenbaren) Stunden drücken sich in niedrigen Werten aus.

2. Verhältnis Lohnniveau/Stundenpreise

   Kann die Qualifikation der MitarbeiterInnen entsprechend auf den Stundensatz aufgeschlagen werden? Werden einfache Tätigkeiten auch von hoch qualifizierten MitarbeiterInnen ausgeführt, ohne dass dies entsprechend verrechnet werden kann?

Handlungsmöglichkeiten

- Überprüfung des Lohn-/Gehaltsschemas
- Überprüfung der Beschäftigtenstruktur
- Überprüfung des Betriebsablaufes auf Rationalisierungspotenzial
- Überprüfung der Kalkulation und der Preispolitik
- Erhöhung der Betriebsleistung

Mögliche Verzerrungen

- Ein Teil der „tatsächlichen" Personalkosten kann im Materialaufwand („Fremdleistungen") bzw. im sonstigen Aufwand („Leasingpersonal") inkludiert sein.
- Bewertungsansätze

3.3.2. Nettoproduktivität

$$\frac{\text{Rohertrag}}{\text{Personalko sten}}$$

Aussagekraft

Bei dieser Kennzahl wird der Rohertrag den Personalkosten gegenübergestellt. Der Rohertrag, das ist Betriebsleistung abzüglich Materialaufwand, als Berechnungsbasis verhindert, dass unterschiedliche Leistungsschwerpunkte die Produktivität verzerren und erleichtert damit den zwischenbetrieblichen Vergleich (Beispiel: unterschiedliche Handelsanteile mit daraus resultierenden Unterschieden im Bereich der Materialkosten bzw. des Handelswareneinsatzes).

Überdurchschnittliche Werte sind im Allgemeinen positiv zu bewerten.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Zu geringer Rohertrag auf Grund zu geringer Betriebsleistung und/oder zu hoher Materialaufwand
2. Zu hohe Personalkosten

Handlungsmöglichkeiten

- Steigerung der Betriebsleistung
- Reduzierung des Materialaufwandes bzw. der Personalkosten
- Siehe auch Bruttoproduktivität (Seite 55)

Mögliche Verzerrungen

- Fertigungstiefe (Ein Sinken der Fertigungstiefe bedeutet im Allgemeinen ein Ansteigen des Materialaufwandes (inkl. Fremdleistungen)).

3.4. Kennzahlen zum Vermögen

Die Analyse der Vermögensstruktur, der Aktivseite der Bilanz, stellt einen Bereich der Finanz- & Liquiditätsanalyse dar. Ziel dieser Kennzahlen ist es, über Art und Zusammensetzung der Vermögensstruktur zu informieren. Im Zeitvergleich ermöglichen sie ein Bild über die Entwicklung der Vermögenslage zu zeichnen.

Die Vermögensstruktur wird zumeist durch das Verhältnis verschiedener Vermögenspositionen zum Gesamtkapital dargestellt.

Kennzahl	Berechnung
Sachanlagenintensität	$\frac{\text{Sachanlagevermögen}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$
Sachanlagenintensität ohne Gebäude	$\frac{\text{Sachanlagevermögen (ohne Gebäude)}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$
Vorräte in Prozent der Betriebsleistung	$\frac{\text{Vorräte}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$
Lieferforderungen in Prozent der Betriebsleistung	$\frac{\text{Forderungen aus Lieferungen u. Leistungen}}{\text{Betriebsleistung (inkl. Umsatzsteuer)}} \times 100$
Investitionen in Prozent der Betriebsleistung	$\frac{\text{Investitionen}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$
Investitionsdeckung	$\frac{\text{Investitionen}}{\text{Abschreibungen (inkl. geringwertige Wirtschaftsgüter)}} \times 100$

3.4.1. Sachanlagenintensität

$$\frac{\text{Sachanlagevermögen}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

Aussagekraft

Intensitätskennzahlen (Sach- und Umlaufintensität) zeigen, ob es sich um ein anlage- oder umlaufintensives Unternehmen handelt. Die Kennzahl der Sachanlageintensität lässt Rückschlüsse auf den Automatisierungsgrad, die Kapitalintensität sowie die Konjunkturabhängigkeit zu.

Je höher die Sachanlagenintensität ist, umso höher fallen die langfristige Kapitalbindung und die damit zusammenhängende Fixkostenbelastung (durch Abschreibung und Zinsen) aus. Bei sinkendem Beschäftigungsgrad entstehen damit nicht erwirtschaftete Fixkosten (auch Leerkosten genannt).

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Alter des Anlagevermögens
   Überaltertes Anlagevermögen drückt sich in sinkender Anlagenintensität aus.
2. Automatisierungsgrad
   Ein hoher Automatisierungsgrad drückt sich in hoher Anlagenintensität bzw. hohen Reinvestitionen aus (Stand der Technik).
3. Fertigungstiefe
   Eine große Fertigungstiefe führt zu einer hohen Anlagenintensität. (Dies kann aber aus den verschiedensten Gründen erwünscht sein.)
4. Überhöhte Anlagenausstattung
   Hohe Anlagenintensität kann auch auf überhöhte Anlagenausstattung zurückzuführen sein (damit verbunden ist vielfach eine geringe Auslastung).

Handlungsmöglichkeiten

- Überprüfung der Investitionspolitik
- Verkauf von nicht benötigtem Anlagevermögen
  (z. B. nicht ausgelasteten Maschinen)

Mögliche Verzerrungen

- Leasingfinanzierung
  Leasingfinanzierte Betriebe weisen eine geringere Anlagenintensität auf als Betriebe, die ihre Anlagevermögen mittels Kredite finanzieren und daher im Betriebsvermögen halten.
- Qualität der Logistik
- Eine moderne Logistik führt zu einer Verminderung der Vorräte und damit zu einer Erhöhung der Anlagenintensität.
- Bilanzierungszeitpunkt (Saisonbetriebe)

3.4.2. Sachanlagenintensität ohne Gebäude

$$\frac{\text{Sachanlagevermögen (ohne Gebäude)}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

Aussagekraft

Diese Kennzahl stellt eine Ergänzung zur Sachanlagenintensität (siehe Seite 58) dar. Hier wird das Sachanlagevermögen ohne Gebäude betrachtet, da

- das eigene Gebäude für den Produktions- bzw. Leistungsprozess vielfach nicht unbedingt erforderlich ist und
- das Gebäude wertmäßig einen hohen Prozentsatz des Anlagevermögens darstellt.

Mögliche Verzerrungen

Siehe Sachanlagenintensität (Seite 58)

3.4.3. Vorräte in Prozent der Betriebsleistung

$$\frac{\text{Vorräte}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$$

Aussagekraft

Diese Kennzahl beschreibt die Vorratsintensität eines Betriebes. Nachdem im Lager Kapital gebunden wird, wirkt sich ein überhöhter Vorratsbestand ungünstig auf die Rentabilität des Betriebes aus. In Relation zur Betriebsleistung sollten sich die Vorräte daher bei Expansion des Betriebes nicht nennenswert verändern.

Unter Vorräte werden folgende Positionen verstanden:

- Materialvorräte (Rohstoffe, Handelswarenvorrat) sowie Halb- und Fertigfabrikate in produzierenden Betrieben bzw. Mischbetrieben
- Handelswarenvorräte in Handelsbetrieben

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Ineffizienter Einkauf, geringe Lagerumschlagshäufigkeit
2. Unwirtschaftliche Lagerführung
3. Unterdurchschnittliche Betriebsleistung
4. Überdurchschnittlich viele Halbfertigfabrikate

Handlungsmöglichkeiten

- Überprüfung des Einkaufs, Abbau der (Handelswaren-)Vorräte
- Überprüfung des Produktionsprozesses (Halbfertigwaren etc.)
- Steigerung der Betriebsleistung

Mögliche Verzerrungen

- Veränderungen im Produktionsprozess
  (geänderte Fertigung verlangt größere Vorratshaltung)
- Bewertung der (Handelswaren-)Vorräte sowie Halb- und Fertigfabrikate
- Standort des Betriebes
  (Nähe zu Lieferanten bzw. Bezugsquellen)
- Erhaltene Anzahlungen
- (diese werden vielfach mit den Halbfabrikaten saldiert und bewirken dadurch eine Bilanzverkürzung)
- Bilanzierungszeitpunkt
  Bei Saisonbetrieben unterscheidet sich die Vermögensstruktur während und nach der Saison sehr stark. Dies gilt insbesondere für Handelsbetriebe.

3.4.4. Lieferforderungen in Prozent der Betriebsleistung

$$\frac{\text{Forderungen aus Lieferungen u. Leistungen}}{\text{Betriebsleistung (inkl. Umsatzsteuer)}} \times 100$$

Aussagekraft

Diese Kennzahl ist ein Indikator für die „Belastung" eines Betriebes im Hinblick auf die Vorfinanzierung der Außenstände. In Relation zur Betriebsleistung sollten sich die Forderungen auch bei Expansion des Betriebes nicht nennenswert verändern.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Ineffizientes Mahnwesen, zu hohe Außenstände
2. Unterdurchschnittliche Betriebsleistung
3. Gewährung atypisch langer Zahlungsziele

Handlungsmöglichkeiten

- Überprüfung des Mahnwesens, rasche Fakturierung, Verkürzung der Durchlaufzeiten
- Steigerung der Betriebsleistung

Mögliche Verzerrungen

- Bewertung der Forderungen
- Bewertung der Halb- und Fertigfabrikate
- Akzeptanz bzw. Bedeutung unterschiedlicher Zahlungsarten: Betriebe mit einem hohen Anteil an Barumsätzen bzw. Umsätzen mit Bankomat- oder Kreditkarten weisen deutlich niedrigere Kundenforderungen auf als Unternehmen, die auf offene Rechnung beliefern.

3.4.5. Investitionen in Prozent der Betriebsleistung

$$\frac{\text{Investitionen}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$$

Aussagekraft

Diese Kennzahl dient zur Beurteilung des Investitionsvolumens. Nachdem Investitionen das Potenzial für zukünftige Leistungserstellungen schaffen, gibt die Kennzahl – besonders im Zeitvergleich – Aufschluss über Wachstumsbestrebungen. Bei der Durchleuchtung der Investitionen ist stets zu untersuchen, was von diesen auf Erhaltungs-, Rationalisierungs- und Erweiterungsmaßnahmen entfällt, wobei sich die Anlässe natürlich oft vermischen.

Mit einer Erhaltungsinvestition ist vielfach eine Rationalisierung oder Erweiterung verbunden, da z. B. die neu angeschafften Maschinen wirtschaftlicher arbeiten und über eine größere Kapazität verfügen. Gerade diese Kennzahl sollte im Mehrjahresvergleich betrachtet werden, da Investitionen von Natur aus unregelmäßig getätigt werden.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. keine Investitionserfordernisse (z. B. auf Grund hoher Investitionen in den dem Betrachtungsjahr vorangegangenen Jahren)
2. Finanzierungsengpass
3. Durchführung der Investitionen überwiegend im Leasingverfahren
4. Geplante Betriebsstilllegung / ungeklärte Nachfolgefrage

Handlungsmöglichkeiten

- Steigerung der Innenfinanzierungskraft (siehe auch Umsatzrentabilität und korr. Cash flow)
- Überprüfung von Förderungsmöglichkeiten
- Privateinlage durch den Eigentümer / Aufnahme weiterer Gesellschafter
- Aufnahme von zusätzlichem Fremdkapital

Mögliche Verzerrungen

- Azyklische Investitionstätigkeit
  Dies gilt umso mehr, wenn ein Unternehmen wenige große Anlagen einsetzt, die stoßweise ersetzt werden. Gerade diese Kennzahl sollte daher über einen Zeitraum von mehreren Jahren analysiert werden.
- Leasingfinanzierung
- Aus steuerlichen Gründen wird teilweise versucht, Investitionen im Bereich der sonstigen Kosten unterzubringen (z. B. als Instandhaltungskosten).

3.4.6. Investitionsdeckung

$$\frac{\text{Investitionen}}{\text{Abschreibungen (inkl. geringwertige Wirtschaftsgüter)}} \times 100$$

Aussagekraft

Die Investitionsdeckung gibt an, ob die Investitionen ausreichen, um die gegebene Kapazität aufrecht zu erhalten. Damit dies der Fall ist, müssten die Investitionen zumindest gleich groß sein wie die Abschreibungen (Investitionsdeckung ≥ 100).

Handlungsmöglichkeiten und mögliche Verzerrungen

- Siehe Investitionen in Prozent der Betriebsleistung (Seite 63)

Weitere Möglichkeiten einer Verzerrung liegen in der allgemeinen Preisentwicklung und im technischen Fortschritt. Letzterer kann dazu führen, dass trotz gleich bleibender Kapazität höhere oder niedrigere Investitionen notwendig sind.

3.5. Kennzahlen zum Vermögensumschlag

Umschlagshäufigkeiten geben an, wie oft ein bestimmter Vermögens- oder Kapitalposten in einer bestimmten Periode erneuert wird. Dabei kann zwischen der Umschlagshäufigkeit des Gesamtvermögens, der Vorräte, der Debitoren sowie der Kreditoren unterschieden werden.

In Summe lässt sich damit der „Cash Conversion Cycle“, die durchschnittliche Zeitdauer bis die für den Einkauf von Vorräten eingesetzten Zahlungsmittel durch den Umsatzprozess wieder zurückfließen, abbilden.

Kennzahlen zum Vermögensumschlag sind insbesondere für Handelsunternehmen von Relevanz.

Kennzahl	Berechnung
Umschlagshäufigkeit der Vorräte	$\frac{\text{Handelswareneinsatz}}{\text{durchschnittlicher Handelswarenvorrat}}$
Lagerdauer in Tagen	$360 / \frac{\text{Handelswareneinsatz}}{\text{durchschnittlicher Handelswarenvorrat}}$
Umschlagshäufigkeit der Debitoren	$\frac{\text{Nettoerlöse (inkl. Umsatzsteuer)}}{\text{durchschnittliche Kunden – und Wechselforderungen}}$
Debitorendauer	$360 / \frac{\text{Nettoerlöse (inkl. Umsatzsteuer)}}{\text{durchschnittliche Kunden – und Wechselforderungen}}$
Umschlagshäufigkeit der Kreditoren	$\frac{\text{Handelswareneinsatz inkl. Fremdleistungen (inkl. Umsatzsteuer)}}{\text{durchschnittliche Liefer – und Wechselverbindlichkeiten}}$
Kreditorendauer	$360 / \frac{\text{Handelswareneinsatz inkl. Fremdleistungen (inkl. Umsatzsteuer)}}{\text{durchschnittliche Liefer – und Wechselverbindlichkeiten}}$

3.5.1. Umschlagshäufigkeit der Vorräte

$$\frac{\text{Handelswareneinsatz}}{\text{durchschnittlicher Handelswarenvorrat}}$$

Anmerkung: handelsspezifische Kennzahl

Aussagekraft

Diese Kennzahl gibt an, wie oft das Kapital, das durchschnittlich im Lager gebunden ist, im Berichtszeitraum durch Leistungsprozesse umgesetzt wurde.

Ein hoher Lagerumschlag ist prinzipiell positiv zu bewerten, denn dies bedeutet für den Betrieb

- einen geringen Kapitalbedarf sowie
- geringe Sachkosten in der Lagerhaltung und Manipulation,

was sich in weiterer Folge günstig auf die Liquidität und Rentabilität des Betriebes auswirkt. Zudem verringert ein hoher Lagerumschlag das Lagerrisiko, insbesondere das Preis-, Qualitäts-, Mode-, Verderbs- und Diebstahlsrisiko.

Allerdings kann ein hoher Lagerumschlag auch Ausdruck sein für

- eine unwirtschaftliche Lagergröße
  (Einkaufsvorteile wie z. B. Mengenrabatte können nicht genutzt werden)
- eine unzureichende Sortimentspolitik
  (Sortimentsbreite und -tiefe entsprechen nicht den Kundenwünschen)

Wird eine Erhöhung des Lagerumschlages mit schlecht bzw. knapp kalkulierten Preisen oder sogar Umsatzrückgängen erkauft, so wirkt sich das im Allgemeinen nachteilig auf die Gesamtrentabilität des Betriebes aus.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Ineffizienter Einkauf
2. Unwirtschaftliche Lagerführung

Handlungsmöglichkeiten

- Überprüfen des Einkaufs
- Überprüfen der Lagerführung
- Einsatz eines Warenwirtschaftssystems,
- bzw. Optimierung eines bestehenden Warenwirtschaftssystems

Mögliche Verzerrungen

- Bilanzstichtag
- Bewertung der Vorräte
- Sortimentspolitik (Handelsbetriebe mit einem großen, insbesondere tiefen Sortiment haben tendenziell einen niedrigeren Lagerumschlag als jene Betriebe, die nur vergleichsweise wenige Artikel führen.)

3.5.2. Lagerdauer in Tagen

$$360 / \frac{\text{Handelswareneinsatz}}{\text{durchschnittlicher Handelswarenvorrat}}$$

Anmerkung: handelsspezifische Kennzahl

Aussagekraft

Die Kennzahl zeigt an, wie viele Tage während eines Jahres die Ware im Durchschnitt auf Lager liegt und somit Kapital bindet.

Die Lagerdauer kann durch eine Verbesserung des Lagerumschlags gesenkt werden.

Handlungsmöglichkeiten und mögliche Verzerrungen

Siehe Umschlagshäufigkeit der Vorräte (Seite 66)

3.5.3. Umschlagshäufigkeit der Debitoren

$$\frac{\text{Nettoerlöse (inkl. Umsatzsteuer)}}{\text{durchschnittliche Kunden – und Wechselforderungen}}$$

Anmerkung: handelsspezifische Kennzahl

Aussagekraft

Diese Kennzahl Vergleich ermöglicht den Vergleich der vertraglich gewährten Zahlungsziele mit der tatsachlichen Außenstandsdauer und kann damit als Indikator für die Qualität des Mahnwesens und die Zahlungsdisziplin der Kunden herangezogen werden.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Gewährung atypisch langer Zahlungsziele
2. Ineffizientes Mahnwesen
3. Hoher bzw. überdurchschnittlicher Anteil bargeldloser Zahlungen

   Die steigende Bedeutung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs (Bezahlung mittels Kredit- bzw. Bankomatkarten) bewirkt ein Ansteigen der Geldeingangsdauer. Die Geldeingangsdauer dieser Umsätze hängt von der Vertragsgestaltung mit den Kreditkartenunternehmen ab.
4. Liquiditätsengpässe wichtiger Kunden

Handlungsmöglichkeiten

- Verbesserung des Mahnwesens
- Schaffung von Zahlungsanreizen (z. B. Gewähren von Skonti)

Mögliche Verzerrungen

- Bilanzstichtag
- Bewertung der Forderungen
- Forderungsausfälle und Einzelwertberichtigungen zu Forderungen verringern den Forderungsbestand in der Bilanz und bewirken damit eine scheinbare Verringerung der Geldeingangsdauer. Sie sollten daher den Forderungen wieder zugezählt werden.
- Forderungen gegen Beteiligungsunternehmen/verbundene Unternehmen
  Die darin enthaltenen Kundenforderungen sind bei der Berechnung der Kennzahl ebenfalls zu berücksichtigen. (Lt. RLG-Schema sind diese den sonstigen Forderungen zuzuzählen.)
- Umsatzsteuer
  Bei der Ermittlung der Nettoerlöse (inkl. USt) ist zu beachten, ob der Betrieb Auslandsumsätze tätigt bzw. ob die Inlandsumsätze unterschiedlichen Steuersätzen unterliegen.

3.5.4. Debitorendauer in Tagen

$$360 / \frac{\text{Nettoerlöse (inkl. Umsatzsteuer)}}{\text{durchschnittliche Kunden – und Wechselforderungen}}$$

Anmerkung: handelsspezifische Kennzahl

Aussagekraft

Die Kennzahl, auch als Geldeingangsdauer bezeichnet, ist insbesondere für Erzeugungs- und Großhandelsbetriebe relevant. Sie gibt das durchschnittliche Zahlungsziel an, das von den Kunden in Anspruch genommen wird.

Eine lange Geldeingangsdauer wirkt sich ungünstig auf die Liquidität des Betriebes aus. Zudem erhöht sie das Risiko von Forderungsausfällen.

Mögliche Ursachen für Abweichungen, Handlungsmöglichkeiten und mögliche Verzerrungen

Siehe Umschlagshäufigkeit der Debitoren (Seite 69)

3.5.5. Umschlagshäufigkeit der Kreditoren

$$\frac{\text{Handelswareneinsatz inkl. Fremdleistungen (inkl. Umsatzsteuer)}}{\text{durchschnittliche Liefer – und Wechselverbindlichkeiten}}$$

Anmerkung: handelsspezifische Kennzahl

Aussagekraft

Analog zur Debitorenumschlagshäufigkeit kann jene, die Kreditoren betreffend, errechnet werden. Die beiden Kennzahlen sind auch in Verbindung mit einander zu analysieren, denn fällt die Umschlagshäufigkeit der Kreditoren, dann ist die Umschlagsdauer der Kreditoren höher. Dies ist ein Indikator dafür, dass günstige Kreditquellen nicht mehr in Anspruch genommen werden können und auf Lieferantenfinanzierung auszuweichen ist.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Liquiditätsprobleme des eigenen Betriebes
2. Zahlungskonditionen der Lieferanten (z. B. entsprechende Valuta oder keine Skontogewährung)

Handlungsmöglichkeiten

- Inanspruchnahme von Skonti,
  gegebenenfalls bei gleichzeitiger Ausweitung des Kontokorrentkredits
- Verhandlung mit Lieferanten (in Bezug auf Skontogewährung)

Mögliche Verzerrungen

- Bilanzstichtag
- Verbindlichkeiten gegen Beteiligungsunternehmen/verbundene Unternehmen
- Die darin enthaltenen Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung sind bei der Berechnung der Kennzahl zu berücksichtigen.
- Umsatzsteuer
  Bei der Ermittlung des Handelswareneinsatzes (inkl. USt) ist zu beachten, ob die vom Betrieb gehandelten Waren unterschiedlichen Steuersätzen unterliegen.
- Zusammensetzung der Liefer- und Wechselverbindlichkeiten
  Die Liefer- und Wechselverbindlichkeiten können auch andere Leistungen als den reinen Handelswareneinsatz und die Fremdleistungen enthalten.

3.5.6. Kreditorendauer

$$360 / \frac{\text{Handelswareneinsatz inkl. Fremdleistungen (inkl. Umsatzsteuer)}}{\text{durchschnittliche Liefer – und Wechselverbindlichkeiten}}$$

Anmerkung: handelsspezifische Kennzahl

Aussagekraft

Diese Kennzahl, auch Lieferantenkreditdauer genannt, gibt das durchschnittliche Zahlungsziel an, mit dem die Lieferanten bezahlt werden.

Lange Zahlungsfristen sind liquiditätsfördernd. Falls jedoch die Möglichkeit besteht, Lieferantenskonti zu lukrieren, sollte die Lieferantenkreditdauer unter dem Aspekt der Rentabilität eher kurz gehalten werden. In der Regel ist der Zinsvorteil höher als die Zinsbelastung aus der Inanspruchnahme eines Betriebsmittelkredites zur Begleichung der Lieferantenschuld.

Mögliche Ursachen für Abweichungen, Handlungsmöglichkeiten und mögliche Verzerrungen

Siehe Umschlagshäufigkeit der Kreditoren (Seite 71)

3.6. Kennzahlen zur Kostenstruktur

Nachfolgende Kennzahlen zeigen den Anteil der jeweiligen Aufwandsart an der Betriebsleistung an. Wird die Gewinn- und Verlustrechnung (G&V) so aufbereitet, dass die Betriebsleistung mit 100 % angesetzt wird, so sind diese Kennzahlen bereits in dieser Darstellung ausgewiesen.

Kennzahl	Berechnung
Materialaufwand in Prozent der Betriebsleistung	$\frac{\text{Materialaufwand (inkl. Fremdleistungen)}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$
Personalkosten in Prozent der Betriebsleistung	$\frac{\text{Personalkosten (inkl. kalk. Unternehmerlohn)}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$
Sonstiger Aufwand in Prozent der Betriebsleistung	$\frac{\text{Sonstiger Aufwand}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$

3.6.1. Materialaufwand in Prozent der Betriebsleistung

$$\frac{\text{Materialaufwand (inkl. Fremdleistungen)}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$$

Aussagekraft

Im produzierenden Bereich lässt diese Kennzahl Rückschlüsse auf die Materialintensität, die Abhängigkeit von Lieferanten und die Sensibilität hinsichtlich Materialpreissteigerungen zu bzw. ist Ausdruck unterschiedlicher Fertigungstiefe.

Bei Handelsbetrieben wird – anstelle des Materialaufwands – vom Handelswareneinsatz gesprochen.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Verhandlungsstärke gegenüber Lieferanten (Einkaufspreise)
2. Ausnützung der eingeräumten Konditionen (Skonti)
3. Effizienz des Einsatzes im Produktionsprozess
   (Ausschuss, Fehlproduktion, Schwund etc.)
4. Verkaufspreise, Materialaufschlag

Handlungsmöglichkeiten

- Überprüfung der Einkaufspreise und der Zahlungskonditionen
- Überprüfung der Kalkulation/Kostenrechnung/Preispolitik
- Überprüfung der Qualitätskontrolle und Ablauforganisation

Mögliche Verzerrungen

- Unterschiedliche Fertigungstiefe bzw. Fremdvergabe von Auftragsteilen
- Unterschiedlicher Leistungsschwerpunkt
  Hierbei ist insbesondere zwischen den Schwerpunkten Handel (drückt sich in sehr hohem Handelswareneinsatz aus) und Produktion zu unterscheiden.
- Unterschiedliche Bewertungsansätze

3.6.2. Personalkosten in Prozent der Betriebsleistung

$$\frac{\text{Personalkosten (inkl. kalk. Unternehmerlohn)}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$$

Aussagekraft

Diese Kennzahl drückt die Personalintensität eines Betriebes aus.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Ausmaß der Rationalisierung
2. Lohn- und Gehaltsniveau
   - Spezialisierung des Betriebes erfordert in vielen Fällen erhöhte Qualifikation der Mitarbeiter
   - Altersstruktur der MitarbeiterInnen: MitarbeiterInnen mit langjähriger Berufserfahrung bedeuten in der Regel höhere Personalkosten
3. Auslastung des Betriebes
   Unterbeschäftigung des Betriebes führt zu anteilsmäßig steigenden Personalkosten
4. Personalstruktur
   Die Beschäftigung von Teilzeitkräften führt zu einer größeren Flexibilität und damit vielfach zu geringeren Personalkosten (vor allem im Einzelhandel).

Handlungsmöglichkeiten

- Überprüfung des Lohn-/Gehaltsniveaus bzw. der Personalstruktur
- Überprüfung der Kalkulation/Kostenrechnung/Preispolitik
- Überprüfung der Ablauforg. bzw. Nutzung von Rationalisierungspotenzialen

Mögliche Verzerrungen

- Kalkulatorischer Unternehmerlohn
  Bei den Personalkosten ist der kalkulatorische Unternehmerlohn (Bewertung des Arbeitseinsatzes des nicht angestellten Unternehmers oder mittätiger Familienangehöriger) zu berücksichtigen.
- Atypisch hohe Personalkosten im Betrachtungszeitraum
  Diese Steigerung kann zum Beispiel auf die Zahlung von Abfertigungen im Betrachtungszeitraum zurückzuführen sein (sofern keine Abfertigungsrückstellung gebildet wurde).
- Regionale Unterschiede im Lohnniveau
  (die sich allerdings in regional unterschiedlichen Preisen niederschlagen sollten)

3.6.3. Sonstiger Aufwand in Prozent der Betriebsleistung

$$\frac{\text{Sonstiger Aufwand}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$$

Aussagekraft

Diese Kennzahl zeigt die Bedeutung der sonstigen Aufwendungen für die Kalkulation des Betriebes. Da die sonstigen Aufwendungen auf eine Reihe von Einzelpositionen zurückzuführen sind, ist gerade bei dieser Kennzahl bei Abweichungen vom Vergleichswert eine nachfolgende detaillierte Analyse sinnvoll.

Unterdurchschnittliche Werte sind im Allgemeinen positiv zu bewerten.

Mögliche Ursachen für Abweichungen

1. Zu hoher (zu viel) mengenmäßiger Einsatz bzw. Verbrauch
2. Zu teurer Bezug der den Aufwendungen zugrunde liegenden Leistungen

Handlungsmöglichkeiten

- Reduzierung der verbrauchten/eingesetzten Mengen
- Bezug der den Aufwendungen zugrunde liegenden Leistungen zu günstigeren Preisen oder Konditionen

Mögliche Verzerrungen

- Falsche Zuordnung
- Vielfach werden Positionen wie Sozialversicherung des Unternehmers, eventuell Leasingpersonal etc. (nach betriebswirtschaftlicher Betrachtung fälschlicherweise) den sonstigen Aufwendungen statt den Personalkosten zugeordnet.
- Unterschiedlich hohe, nicht ausgeschiedene bzw. saldierte Privatanteile

4. Buchmäßige Kennzahlen

Bei den buchmäßigen Kennzahlen bleiben die kalkulatorischen Kosten (kalkulatorisches Unternehmerentgelt und Eigenkapitalkosten) unberücksichtigt, d. h., es handelt sich 1:1 um die Werte aus den (Steuer)Bilanzen.

Zur Interpretation gelten die vorangegangenen Ausführungen.

Kennzahlen	Berechnung
Buchmäßige Umsatzrentabilität I (vor Finanzierungskosten)	$\frac{(\text{Betriebserfolg} + \text{Zinserträge} + \text{kalk. Unternehmerlohn})}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$
Buchmäßige Umsatzrentabilität II (nach Finanzergebnis)	$\frac{(\text{EGT} + \text{kalk. Unternehmerlohn} + \text{Eigenkapitalkosten})}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$
Buchmäßige Gesamtkapitalrentabilität I (vor Finanzierungskosten)	Buchmäßige Umsatzrentabilität I x Kapitalumschlag
Buchmäßige Gesamtkapitalrentabilität II (nach Finanzergebnis)	Buchmäßige Umsatzrentabilität II x Kapitalumschlag
Buchmäßiger Cash flow in € Tsd.	EGT + Eigenkapitalkosten + Abschreibungen + kalk. Unternehmerlohn
Buchmäßiger Cash flow in % der Betriebsleistung	$\frac{\text{buchmäßiger Cashflow}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$

5. Literatur

Nachstehend wurde aktuelle weiterführende Literatur zum Thema Bilanzanalyse zusammengefasst:

Auer, K. (2004): SWK- Sonderheft – Kennzahlen für die Praxis. Wien: Linde

Bertl, R. / Egger, A. / Samer, H. (2016): Der Jahresabschluss nach dem Unternehmensgesetzbuch. Band 1, Der Einzelabschluss : Erstellung, Prüfung und Veröffentlichung. 16. überarbeitete Auflage. Wien: Linde

Böhmdorfer, F. / Kralicek, G. / Kralicek, P. / (2008): Kennzahlen für Geschäftsführer. 5. überarbeitete Auflage. München: mi-Wirtschaftsbuch

Brein, M. / Denk, C. / Krainer, W. / Reisner, P. / Sixl, G. / Wagner, D. (2016): Bilanzierung 2017 für den Jahresabschluss 2016. 13. Auflage. Graz: dbv Verlag

van der Graaf, A. / Kwaak, T. / van der Zeijden, P. (2016): Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) - Analytical Report 2016. Brüssel: Europäische Kommission

Gladen, W. (2003): Kennzahlen- und Berichtssysteme. 2. Auflage. Wiesbaden: Gabler

Groll, K.-H. (2004): Das Kennzahlensystem zur Bilanzanalyse. München: Hanser

Kralicek, P. (2007): Bilanzen lesen – eine Einführung. 4. aktualisierte Auflage. München: Redline

Küting, K. / Weber, C. (2015): Die Bilanzanalyse, Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS. 11. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel

Kreuzer, Ch. (2013): BWL kompakt – Die 100 wichtigsten Themen der Betriebswirtschaft für Praktiker. 4. überarbeitete Auflage. Wien: Linde

Lichtkoppler, K. / Kostelecky, A. (2007): Praxisorientierte Bilanzanalyse. Wien: Verlag Österreich

Ossola-Haring, C. (2006): Handbuch Kennzahlen zur Unternehmensführung. 3. Auflage. Landsberg / Lech: Verlag Moderne Industrie

Zimmermann, W *./ Fries, H.P ./ Hoch, G.* (2003): Betriebliches Rechnungswesen. 8. Auflage. München: Oldenbourg

6. Anhang

6.1. Bilanzdatenbank der KMU Forschung Austria

Die KMU Forschung Austria verfügt mit ihrer Bilanzdatenbank über einen Pool von jährlich mehr als 80.000 Bilanzen österreichischer Unternehmen.

Zusätzlich zu routinemäßig durchgeführten Plausibilitätskontrollen werden von der KMU Forschung Austria folgende betriebswirtschaftliche Berichtigungen durchgeführt:

- Ansatz eines kalkulatorischen Unternehmerlohnes,
- Ansatz von kalkulatorischen Eigenkapitalzinsen.

Die **Branchenzuordnung** erfolgt nach ÖNACE 2008 sowie nach der Fachgruppensystematik der Wirtschaftskammer Österreich („Kammersystematik"). Die statistische Gliederung ÖNACE 2008 bietet die Vorteile eines hohen Detaillierungsgrades als auch der internationalen Vergleichbarkeit.

Standardmäßig werden Durchschnittswerte (arithmetische Mittel) berechnet, Medianauswertungen sind ebenfalls möglich. Auf Grund des großen Datenpools kann meist auch auf Branchenebene eine **differenzierte Darstellung.**

Es besteht die Möglichkeiten der Auswertung

- nach Ertragskraft (definiert als Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Prozent der Betriebsleistung) der Unternehmen,
- nach Eigenkapitalquote,
- nach Betriebsgröße (Umsatzgrößenklassen),
- nach KMU-Größenklassen entsprechend der Definition der Europäischen Kommission,
- nach Standort (Bundesland) und
- eines überjährigen Vergleichs.

Dadurch wird zum einen die umfassende Darstellung der betriebswirtschaftlichen Situation einer Branche möglich. Zum anderen können einzelnen Betrieben Vergleichswerte ähnlicher Betriebe (Auswertung nach Betriebsgröße) und Anhaltspunkte zum **Benchmarking** (Auswertung nach Ertragskraft oder Eigenkapitalquote) zur Verfügung gestellt werden.

Der beste Vergleichsmaßstab ist die Größenklasse. Auswertungen nach dem Unternehmensstandort sind nicht in allen Fällen sinnvoll. Gerade im (filialisierten Einzel-) Handel kann es auf Grund des hohen Filialisierungsgrades zu Verzerrungen kommen, da die Zuordnung immer nach dem Unternehmenssitz (Standort der Zentrale, Firmensitz) erfolgt.

Sofern es das Datenmaterial erlaubt, besteht darüber hinaus die Möglichkeit zu Sonderauswertungen.

6.2. Bilanzbranchenbild

Das Bilanzbranchenbild bietet Unternehmerinnen und Unternehmern detaillierte Vergleichswerte zur Analyse der Stärken und Schwächen des eigenen Betriebes.

Es enthält Branchendurchschnittswerte (arithmetisches Mittel, oberes und unteres Quartil) und differenziert nach Umsatzgrößenklassen. Dargestellt werden

- die Bilanz (Vermögens- und Kapitalstruktur),
- die Gewinn- und Verlustrechnung (Leistungs-, Kosten-, Ergebnisstruktur) und
- zahlreiche Kennzahlen.

6.3. Andere Branchendaten

Zusätzlich zur Bilanzdatenbank verfügt die KMU Forschung Austria über

- Konjunkturdatenbanken,
- die Observer-Brancheninformationsdatenbank sowie
- zahlreiche Strukturdaten.

Diese breite Datenbasis ermöglicht es, die gesamtwirtschaftliche Situation vieler Branchen der gewerblichen Wirtschaft umfassend darzustellen.

Die Informationen und Daten der Datenbanken der KMU Forschung Austria bieten für Betriebe, Berater und Institutionen der Wirtschaftsförderung und -politik Orientierungshilfen, Entscheidungsgrundlagen und Vergleichsmöglichkeiten. Sie sind Grundlage für Analysen, Planungen, Strategien und die Ableitung von Maßnahmen. Genauere Informationen über die Datenbanken sind unter www.kmuforschung.ac.at zu finden.

6.4. Erläuterung einzelner Positionen und Begriffe

Kalkulatorischer Unternehmerlohn

Bei Einzelunternehmungen und Personengesellschaften beinhalten die Personalaufwendungen kein Entgelt für die Mitarbeit des Unternehmers. Die von dem Unternehmer getätigten Privatentnahmen sind als Betriebsausgabe (Aufwand) nicht absetzbar. Um nun die Vergleichbarkeit mit Kapitalgesellschaften herzustellen, bei denen der Unternehmer ein in den Personalaufwendungen enthaltenes Geschäftsführerentgelt bezieht, wird ein kalkulatorischer Unternehmerlohn berücksichtigt. Der Unternehmerlohn soll eine adäquate private Lebensführung des Unternehmers ermöglichen.

Grundlage für die Berechnung des Unternehmerlohns bilden Gehälter für die entsprechende Tätigkeit in der jeweiligen Branche. Basis für den Mindestunternehmerlohn stellen die jeweils gültigen Kollektivverträge für Angestellte im Handwerk und Gewerbe in der Dienstleistung in Information und Consulting, in Handelsbetrieben sowie im Hotel- und Gastgewerbe dar. Es wurde jeweils die höchste Verwendungs- bzw. Beschäftigungsgruppe ab dem 5. Berufsjahr herangezogen, um einen gewichteten Durchschnittswert der gewerblichen Wirtschaft zu ermitteln.

Bei freien Berufen (Apotheker, Ärzte, Rechtsanwälte, Notare, u.dgl) werden höhere Werte angesetzt, da deren Lohnniveau über dem der gewerblichen Wirtschaft liegt.

Bei den kleinsten erfassten Betrieben (Unternehmen bis € 50.000,- Jahresumsatz) wird 50 % des kalkulatorischen Unternehmerlohns angesetzt, da diese Unternehmen vielfach als nebenberufliche Tätigkeit geführt werden. Der Mindestunternehmerlohn wird jedes Jahr mit dem Tariflohnindex fortgeschrieben.

Dieser Ansatz des kalkulatorischen Unternehmerlohns ist als Mindestansatz zu sehen. Eine zusätzliche Berücksichtigung von Lohnnebenkosten erfolgt nicht, da die Sozialversicherung des Unternehmers (GSVG) in der Regel in den sonstigen Aufwendungen enthalten ist.

Folgende Tabelle zeigt für die wichtigsten Rechtsformen, ob ein kalkulatorischer Unternehmerlohn angesetzt wird:

Rechtsform	kalkulatorischer Unternehmerlohn	Anzahl der Unternehmer
Einzelunternehmen	ja	1
Gesellschaft nach bürgerlichem Recht	ja	2
Protokolliertes Einzelunternehmen	ja	1
OG (Offene Gesellschaft)	ja	2
KG (Kommanditgesellschaft)	ja	1
Ges.m.b.H. & CO. KG	nein	0
Ges.m.b.H.	nein	0
AG	nein	0

Quelle: KMU Forschung Austria

Kalkulatorische Eigenkapitalkosten

Die für Fremdkapital anfallenden Zinsen können als Aufwand in der Steuerbilanz gewinn- mindernd angesetzt werden. Die Berücksichtigung von Zinsen für Eigenkapital ist in der Steuerbilanz jedoch nicht möglich.

Durch die Erfassung der kalkulatorischen Zinsen wird berücksichtigt, dass auch die Bereitstellung von Eigenkapital mit Kosten verbunden ist, da sich die Kapitalgeber eine gewisse Mindestverzinsung ihres gebundenen Kapitals erwarten.

Auch für einen Vergleich von eigenkapitalstarken mit (im Extremfall) überschuldeten Betrieben ist der Ansatz von Eigenkapitalzinsen erforderlich; ansonsten wären die zur Gänze eigenfinanzierten Unternehmen in der Regel die profitabelsten, da der Fremdfinanzierungsaufwand bei den überschuldeten Betrieben nicht selten 5 % der Betriebsleistung erreicht!

Bemessungsgrundlage der Eigenkapitalzinsen ist das buchmäßige Eigenkapital zum Bilanzstichtag bzw. sofern verfügbar der durchschnittliche Eigenkapitalstand. Die KMU Forschung Austria verwendet die durchschnittliche Emissionsrendite von Bundesanleihen gemäß OeNB.

Eine Korrektur des Eigenkapitals (Berücksichtigung von stillen Reserven) wurde nicht vorgenommen.

KMU – Definition

Die Definition von KMU (Klein- und Mittelbetrieben) orientiert sich ebenso wie die der einzelnen Unternehmensgrößenklassen an der entsprechenden Empfehlung der Europäischen Kommission.[3] Demnach werden, unter Heranziehung der Beschäftigtenzahl, Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten als KMU bezeichnet.

	Mittelunternehmen	Kleinunternehmen	Kleinstunternehmen
Max. Beschäftigtenzahl	< 250	< 50	< 10
Max. Umsatz (in € Mio)	50	10	2
Max. Bilanzsumme (in € Mio)	43	10	2

Quelle: Europäische Kommission

Abgesehen von den o. a. Kriterien muss ein KMU eigenständig sein – dies ist nicht der Fall, wenn 25 % oder ein höherer Anteil des Kapitals direkt oder indirekt von einer oder mehreren Unternehmen oder öffentlichen Stellen kontrolliert werden.

Quartil

- Oberes Quartil: Durchschnitt der erfolgreichsten 25 % der Unternehmen (gemessen an der Umsatzrentabilität)
- Unteres Quartil: Durchschnitt der am wenigsten erfolgreichen 25 % der Unternehmen (gemessen an der Umsatzrentabilität)

[3] *Empfehlung der Kommission vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen*