

0217.00  
 0218.00  
 0219.00  
 0220.00  
 0221.00  
 0222.00  
 0223.00  
 0224.00



# 1 x 1 der Kennzahlen

Autorin: Sabine Hölper

Die wichtigsten Firmen-Kennzahlen, über deren Bedeutung Sie Bescheid wissen sollten.

Mit allen Formeln zum Nachrechnen.

Das Ermitteln von Kennzahlen ist dröge und am Ende kommt ein Wert heraus, mit dem man doch nichts anfangen kann? Weit gefehlt. Die Zahlen zeigen auf einen Blick, wie das Unternehmen dasteht. StartingUp erklärt, wie die wichtigsten Kennzahlen berechnet werden und wie man sie interpretiert.

Eine einzelne Zahl sagt noch gar nichts. Oder was bitte fangen Sie mit der Erkenntnis an, dass Ihr Eigenkapital 20.000 Euro beträgt, Ihr Umsatz pro Jahr 100.000 Euro? Das kann viel sein oder wenig – je nachdem. Bei einem Gesamtkapital von 60.000 Euro sind 20.000 Euro Eigenmittel eine Menge. Ist das Gesamtkapital zehnmal so hoch, sind 20.000 Euro Eigenkapital ziemlich bescheiden. Und ob ein Gründer mit einem

Umsatz in Höhe von 100.000 Euro zufrieden sein kann, lässt sich erst dann beantworten, wenn man die

## Liquidität 1. Grades

**Barmittel : kurzfristige Verbindlichkeiten x 100 = Wert in %**

Kosten subtrahiert. Zahlen müssen also mit anderen ins Verhältnis gesetzt werden, also beispielsweise Eigen- zu Gesamtkapital oder Umsatz zu Gewinn, um Aussagen über den Zustand des Unternehmens treffen zu können. Und genau das sollte jeder Jungunternehmer tun.

Bereits im Businessplan machen sich die Zahlen gut, die Banken verlangen sie ebenfalls. Vor allem aber aus Eigeninteresse sollte der Gründer ab und zu den Taschenrechner bemü-

hen. Denn wer die wichtigsten Kennzahlen laufend überprüft, weiß, wie das Unternehmen dasteht – und kann gegebenenfalls gegensteuern. Ergo: Kennzahlen sind ein Frühwarnsystem, leicht zu berechnen und eindeutig interpretierbar. Die wichtigsten sind hier im Überblick zu sehen:

## Der Liquiditätsgrad

Liquidität ist für jedes Unternehmen überlebenswichtig. Denn sobald es nicht mehr liquide ist, droht die Zahlungsunfähigkeit – und schließlich sogar die Insolvenz. Ein Unternehmer sollte daher laufend überprüfen, ob

## Liquidität 2. Grades

**Barmittel + Forderungen : kurzfristige Verbindlichkeiten x 100 = Wert in %**

ausreichend liquide Mittel vorhanden sind. Dabei helfen die oben genannten Kennzahlen. Sie sagen aus, bis zu welchem Grad das Unternehmen seine kurzfristigen Schulden zahlen kann. Als ideal gilt ein Liquiditätsgrad (2. Grades) von 1,0 bzw. 100 Prozent. Bei diesem Wert ist das Unternehmen in der Lage, alle kurzfristigen Schulden zu bezahlen. Bei größeren Abweichungen sollte man unbedingt gegensteuern. Bei einer Abweichung nach unten ist die Zuführung weiterer Mittel angebracht; bei einer Abweichung nach oben sollte Geld investiert oder angelegt werden.

## Die Eigenkapitalquote

Eine weitere Kennzahl, die Aussagen über die finanzielle Stabilität des Unternehmens zulässt, ist die Eigenkapitalquote. In ihr drückt sich aus, ob das Unternehmen im Verhältnis zur Bilanzsumme genügend Eigenka-

## Liquidität 3. Grades

**Barmittel + Forderungen + Vorräte : kurzfristige Verbindlichkeiten x 100 = Wert in %**

pital hat. Ist dies nicht der Fall, können geringe Verluste schnell zu einer Überschuldung führen – und schließ-

## Eigenkapitalquote

**Eigenkapital : Gesamtkapital x 100 = Wert in %**

lich zum Konkurs. Eine hohe Eigenkapitalquote ist aber aus weiteren Gründen erstrebenswert: Die Banken stufen die Bonität des Unternehmens höher ein, was wiederum die Aufnahme von Fremdkapital erleichtert – und das möglicherweise zu niedrigeren Konditionen. Gleichzeitig ist eine gute Eigenkapitalquote die Voraussetzung für Wachstum, da sie dem Unternehmen Investitionsfähigkeit und Unabhängigkeit bescheinigt. Gründer sollten eine Eigenkapitalquote von mindestens 20 Prozent ausweisen können, eher mehr. Manche Banken geben jungen Unternehmen nur dann Kredite, wenn die Quote 50 Prozent beträgt. Ist die Quote zu gering, sollten Gründer weitere Eigenmittel zuschießen. Dabei muss das Geld nicht zwangsläufig aus der eigenen Tasche stammen. Auch Kreditinstitute und Förderbanken stellen Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Mittel zur Verfügung. Alternativ bietet es sich an, Maschinen, Autos oder andere Güter zu leasen. Dadurch verbessert sich die Eigenkapitalquote, zumindest verschlechtert sie sich nicht.

## Der Cashflow

Eigentlich sollte die Gewinn- und Verlustrechnung den Erfolg des Unternehmens zeigen. Da ein Unternehmer aber in der Regel – nämlich aus steu-

## Cashflow

(indirekte Methode)

**Jahresüberschuss + Abschreibungen auf Anlagevermögen – Zuschreibungen auf Anlagevermögen +/- Veränderungen der Rückstellungen für Pensionen und andere langfristige Rückstellungen +/- Veränderungen der Sonderposten mit Rücklagenanteil +/- andere, nicht auszahlungswirksame Aufwendungen / Erträge = Cashflow**

erlichen Gründen – die Erträge kleinrechnet und die Aufwendungen groß, ergibt sich ein verzerrtes Bild. Viel deutlicher zeigt der Cashflow, wie es um die Finanzierungs- und Ertragskraft im Unternehmen steht, da z.B. Abschreibungen und Rückstellungen hier nicht verrechnet werden. Vielmehr bildet der Cashflow nur die Erträge und Aufwendungen ab, die nicht nur erfolgs- sondern auch zahlungswirksam sind, also in der ent-

## Umsatzrentabilität

**Gewinn : Umsatzerlöse x 100 = Wert in %**

sprechenden Periode auch zu Ein- bzw. Auszahlungen führen. Die Kennzahl weist entsprechend den Teil des Umsatzes aus, der an Liquidität im Unternehmen zurückbleibt und dann für Investitionen, zur Schuldentilgung oder zur Gewinnausschüttung verwendet werden kann. Mit einem guten Cashflow demonstriert das Unternehmen, dass es aus eigener Kraft, also aus dem operativen Kerngeschäft heraus, in der Lage ist, jederzeit allen existenziellen Aufgaben im Unternehmen nachzukommen. Während insbesondere in maschinenintensiven Firmen der Cashflow häufig viel höher ist als das Jahresergebnis, ist er bei kürzlich gegründeten Unternehmen oft niedriger, weil den getätigten Verkäufen noch keine Einzahlungen gegenüberstehen.

## Die Umsatzrentabilität

Die Umsatzrendite gibt an, wie profitabel das Unternehmen arbeitet, ob es seine Leistungen am Markt gut verkauft und ob diese kostengünstig erstellt werden. Konkret zeigt die Kennzahl die Gewinnspanne, also den prozentualen Anteil des Gewinns am Umsatz bzw. den Gewinn je Euro Umsatz. Man kann die Zahl auch umgekehrt interpretieren: Sie gibt an, um wie viel Prozent der Umsatz des Unternehmens höchstens zurückgehen darf (z.B. wegen sinkender Verkaufspreise oder steigender Kosten),

damit kein negatives Betriebsergebnis erzielt wird. Das heißt: Je höher das Ergebnis, desto profitabler arbeitet das Unternehmen. Wie hoch der Wert sein sollte, ist allerdings von Branche zu Branche unterschiedlich, weshalb es sinnvoll ist, einen Branchenvergleich anzustellen. Grundsätzlich aber sollte der Wert nicht unter 5 Prozent liegen. Ist das der Fall, muss das Unternehmen versuchen, die Kosten zu minimieren.

## Die Eigenkapitalrentabilität

Die Eigenkapitalrentabilität bzw. -rendite dokumentiert, wie hoch sich das vom Kapitalgeber investierte Kapital innerhalb einer Periode verzinst hat. Daher wird der Gewinn zu dem zu Beginn der Periode zur Verfügung stehenden Eigenkapital ins Verhältnis gesetzt. Dabei sollte eine Mindestverzinsung angestrebt werden, die über dem Zinssatz für festverzinsliche Wertpapiere liegt, da auch eine Risiko- und eine Kapitalerhaltungsprämie berücksichtigt werden muss. Besonders

## Eigenkapitalrentabilität

**Gewinn : Eigenkapital x 100 = Wert in %**

wichtig ist die Kennzahl für Risikokapitalgeber, die das Unternehmen umso besser bewerten, je höher die Eigenkapitalrentabilität ist. Daher spielt die Eigenkapitalrentabilität insbesondere für die Kapitalbeschaffung eine große Rolle. Allerdings ist eine niedrige Eigenkapitalrendite bei Existenzgründern nicht zwingend negativ. Im Laufe der Jahre aber sollte sie gesteigert werden, da dies als Beweis dafür gilt, dass das Unternehmen auf dem richtigen Weg ist.

## Zum Weiterlesen

- Bernd Külpmann, Kennzahlen im Betrieb. Wichtige Werte im Wettbewerb, Cornelsen 2006, 6,95 EUR
- Manfred Weber, Schnelleinstieg Kennzahlen, Schritt für Schritt zu den wichtigsten Kennzahlen (inkl. CD-ROM), Haufe 2006, 24,80 EUR