



BRAUN CONSULT

EXISTENZEN > GRÜNDEN > SICHERN

WHITE PAPER

UNTERNEHMENS- KENNZAHLEN

Wer ein Unternehmen gründet oder leitet, muss sich mit Zahlen und Kennzahlen auseinandersetzen. Kennzahlen können helfen, schnell und einfach den Zustand des Unternehmens zu erfassen und ggf. frühzeitig gegensteuern zu können. Um den Zustand des Unternehmens wirklich beurteilen zu können, müssen sie in Relation zueinander gesetzt werden. Dadurch wird die Situation des Unternehmens viel klarer und es können gezielte Maßnahmen ergriffen werden.



Der Liquiditätsgrad

Liquidität 1. Grades

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

Liquidität 2. Grades

**{(Barmittel + Forderungen) : kurzfristige
Verbindlichkeiten} x 100 = Wert in %**

Liquidität 3. Grades

**{(Barmittel + Forderungen + Vorräte) :
kurzfristige Verbindlichkeiten} x 100 =
Wert in %**

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

Eigenkapital : Gesamtkapital x 100 = Wert in Prozent.

Als Faustregel gilt, dass Gründer eine Eigenkapitalquote von **mindestens 20 Prozent ausweisen sollten, eher mehr**. Manche Banken geben jungen Unternehmen nur dann Kredite, wenn die Quote 50 Prozent beträgt.

Wenn die Eigenkapitalquote zu niedrig ist, sollten weitere Eigenmittel hinzugeschossen werden. Dabei muss das Geld nicht zwangsläufig aus der eigenen Tasche stammen. Auch Kreditinstitute und Förderbanken stellen Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Mittel zur Verfügung. Eine weitere Möglichkeit, um deine Eigenkapitalquote zu verbessern, besteht darin, Maschinen, Autos oder andere Güter zu leasen. Dadurch verschlechtert sich die Eigenkapitalquote zumindest nicht.



Der Cashflow

Der Cashflow berücksichtigt alle Erträge und Aufwendungen, die in der entsprechenden Periode zu Ein- bzw. Auszahlungen führen. Abschreibungen und Rückstellungen werden hierbei nicht verrechnet. Der Cashflow wird oft in der indirekten Methode berechnet und gibt Auskunft darüber, welcher Teil des Umsatzes als Liquidität im Unternehmen zurückbleibt. So sieht die genaue Berechnung aus:

$$\begin{aligned} &\text{Jahresüberschuss} + \text{Abschreibungen auf Anlagevermögen} - \text{Zuschreibungen auf} \\ &\text{Anlagevermögen} +/- \text{Veränderung der Rückstellungen für Pensionen und andere} \\ &\text{langfristige Rückstellungen} +/- \text{Veränderung der Sonderposten mit} \\ &\text{Rücklagenanteil} +/- \text{andere, nicht auszahlungswirksame Aufwendungen/Erträge} = \\ &\text{Cashflow} \end{aligned}$$

Besonders maschinenintensive Unternehmen haben oft einen höheren Cashflow als Jahresergebnis, da sie hohe Abschreibungen auf das Anlagevermögen haben. Bei jungen Unternehmen hingegen ist der Cashflow oft niedriger, da den getätigten Verkäufen noch keine Einzahlungen gegenüberstehen.

Die Umsatzrentabilität

$$(\text{Gewinn} : \text{Umsatzerlöse}) \times 100 = \text{Wert in \%}$$

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.

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

$$(\text{Gewinn} : \text{Eigenkapital}) \times 100 = \text{Wert in \%}$$

Die Eigenkapitalrentabilität (auch Eigenkapitalrendite genannt) ist eine Kennzahl, die angibt, wie hoch sich das vom Kapitalgeber investierte Kapital innerhalb einer bestimmten Periode verzinst hat. Sie gibt Auskunft darüber, wie profitabel ein Unternehmen arbeitet und wie effektiv es mit dem Kapital umgeht, das ihm von Investoren zur Verfügung gestellt wird. Um die Eigenkapitalrentabilität zu berechnen, wird der Gewinn des Unternehmens ins Verhältnis zum Eigenkapital gesetzt und mit 100 multipliziert.

Ein höherer Wert der Eigenkapitalrentabilität bedeutet, dass das Unternehmen eine höhere Rendite auf das investierte Eigenkapital erzielt hat. Besonders relevant ist die Eigenkapitalrentabilität für Risikokapitalgeber, da sie diese nutzen, um die Attraktivität eines Unternehmens zu bewerten.



Braun Consult lohnt sich!

Existenzen

90

Erfolgreiche und zufriedene Unternehmer:innen durch unsere Beratung.

Gründen

270

Gründer:innen auf Erfolgskurs.

Sichern

10 Mio. €

Fördersummen mit unserer Unterstützung.



BRAUN CONSULT

EXISTENZEN > GRÜNDEN > SICHERN

EXPERTENRAT - AUCH FÜR SIE

info@winfried-braun.de

0931 79407930

www.gruenderlotse-wuerzburg.de