

An diesen Kennzahlen werden Unternehmen gemessen

Die wichtigsten sechs Unternehmenskennzahlen sollten Unternehmer immer im Auge behalten. Wie man Alarmsignale erkennen und wirksam gegensteuern kann.

1 **Cashflow**
Der Cashflow ist ein guter Indikator für die finanzielle Gesundheit eines Unternehmens. Er gibt an, inwieweit sich ein Unternehmen selbst finanzieren kann. Diese Kennzahl bildet den Strom der gesamten finanziellen Mittel ab und errechnet sich aus der Differenz zwischen Einzahlungen und Auszahlungen. Um einen Rückgang des Cashflows zu vermeiden, könnten als erste Maßnahmen kürzere Zahlungsziele mit Kunden vereinbart werden. In Produktionsbetrieben sollte zudem eine Überproduktion vermieden werden, weil das Kapital bindet.

2 **Eigenkapitalquote**
Ab welchem Wert bei den kreditgebenden Banken die Alarmglocken schrillen, hängt unter anderem davon ab, in welcher Branche ein Unternehmen tätig ist. Eine Eigenkapitalquote von weniger als acht Prozent gilt als absolutes Alarmsignal. Wer bisher immer pünktlich seine Kreditraten bezahlt hat, hat zumindest einen Pluspunkt bei den Geldhäusern. Hat ein Unternehmer bei der kreditgebenden Bank auch sein privates Konto, das ausreichend gedeckt ist, und haftet er mit seinem Privatvermögen, dürfte die Bank die Nerven behalten. Von einer unrealistischen Bewertung der Firmenwerte ist dagegen dringend abzuraten, da dies keine zulässige Maßnahme ist, um eine höhere Eigenkapitalquote auszuweisen. Stattdessen empfiehlt sich, weniger Gewinn aus dem Unternehmen zu entnehmen, den Lagerstand zu verringern oder das eigene Mahnwesen zu verbessern.

3 **Deckungsbeitrag**
Der Deckungsbeitrag ist eine wichtige Kennzahl aus der Kostenrechnung. Man erhält ihn, wenn man vom Verkaufserlös eines bestimmten Produkts die variablen Kosten für dieses Produkt abzieht. Nach Abzug der Fixkosten sollte zumindest eine positive Zahl herauskommen, denn nur dann rechnet sich der Verkauf dieses Produkts. Es kann zwar immer wieder vorkommen, dass begrenzte Stückzahlen temporär zu einem Preis abgegeben werden, der sich kalkulatorisch nicht rechnet. Auf Dauer ist das aber keine Lösung. Vor allem kleine Unternehmen sollten nicht der Versuchung unterliegen, die Preise der



Tipps vom Experten

Konkurrenz zu unterbieten, um mehr Umsatz zu generieren, denn diese könnte eine gänzlich andere Kostenstruktur haben. Sinnvoller wäre es, sich mit Nischenprodukten von der Konkurrenz abzuheben oder die eigenen Kosten auf Optimierungsmöglichkeiten zu prüfen.

4 **Personalintensität**
Mit jedem Euro, der in einem Unternehmen erwirtschaftet wird, fällt ein gewisser Betrag für Personalaufwand an. Die Personalintensität zeigt dieses Verhältnis von Personalaufwendungen zum Umsatz an. Je niedriger sie ist, desto rentabler wurde das Personal eingesetzt. Weil die Personalintensität stark von der jeweiligen Branche abhängig ist, sind branchenübergreifende Vergleiche wenig aussagekräftig. Insgesamt ist der Personalaufwand in den meisten Unternehmen aber ein guter Maßstab für die Produktivität und Effizienz, weil meist auch ein bedeutender Kostenfaktor. Verbesserungen lassen sich etwa mit einer besseren Auslastung bzw. mit einer effizienteren Arbeitseinteilung erzielen.

5 **Eigenkapitalrentabilität**
Diese Kennzahl gibt an, welche fiktive Verzinsung mit dem Eigenkapital erwirtschaftet wurde. Je höher die erzielte Eigenkapitalrentabilität ist, desto effizienter wird das im Unternehmen eingesetzte Kapital eingesetzt. Zur Ermittlung wird der Jahresüberschuss (Nettogewinn) durch das Eigenkapital dividiert. Ein guter Vergleichswert sind alternative Anlagemöglichkeiten. Ist die Eigenkapitalrentabilität geringer als die Zinsen für die Veranlagung von „risikolosem Geld“ am Kapitalmarkt (Sparbücher, „AAA“-Anleihen), wäre

Claudia M. Strohmaier ist die Sprecherin der Berufsgruppe Unternehmensberatung in der Fachgruppe Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie (UBIT) Wien. Sie ist Inhaberin der cms consulting e.U., die seit mehr als 17 Jahren Betriebe in Fragen der Unternehmensführung begleitet. Strohmaier ist auch gerichtlich zertifizierte Sachverständige für die Bereiche Betriebswirtschaft, Betriebswirtschaft und Unternehmensberatung.

das nicht attraktiv. Schließlich sollten sich das Inkaufnehmen von unternehmerischem Risiko und die damit verbundene Arbeit auch lohnen. Auch die Eigenkapitalrentabilität lässt sich durch betriebliche Maßnahmen verbessern, wie Kostensenkung, Verringerung des Lagerstands und damit der Kapitalbindung oder eine Optimierung der Produktionsprozesse.

6 **Schuldentilgungsdauer**
An dieser Kennzahl kann man die fiktive Entschuldungsdauer ablesen. Sie zeigt die Anzahl von Jahren an, die ein Unternehmen auf Basis der aktuellen Ertragslage benötigen würde, um das gesamte Fremdkapital zurückzuzahlen. Dabei wird die Annahme getroffen, dass der gesamte korrigierte Cashflow zur Tilgung des Fremdkapitals verwendet wird und kein Geld für Investitionen oder Gewinnausschüttungen. Generell sind niedrige Werte positiv, da in diesem Fall die Verschuldung gering ist und/oder die Ertragskraft entsprechend hoch. Ein Wert von weniger als sieben Jahren gilt als sehr gut. Diese Kennzahl könnte durch den Verkauf von nicht betriebsnotwendigem Vermögen und anschließender Schuldentilgung verbessert werden. Ebenso, wenn Geld aus dem Privatvermögen als Eigenkapital in den Betrieb eingebracht wird, weitere Gesellschafter an Bord geholt oder Kostensenkungs- und Umsatzsteigerungsmaßnahmen umgesetzt werden. Der Maßnahmenplan ist individuell je nach Branche und persönlicher Lage, wichtig ist aber auch bei dieser Kennzahl, dass rechtzeitig korrigierend eingegriffen wird.

(red)

www.ubit.at/wien
www.unternehmensberatung.wien