

BWA lesen und verstehen

Grundlage für eine erfolgreiche Unternehmensanalyse

Bearbeitet von
Von Carola Rinker

1. Auflage 2019. Buch. Rund 160 S. Softcover

ISBN 978 3 406 72945 4

Format (B x L): 10,4 x 16,1 cm

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften: Sachbuch und Ratgeberliteratur](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

- Das Unternehmen hat keine Strategie für die Zukunft und tätigt möglicherweise unüberlegt Investitionen, ohne eine konkrete Strategie zu verfolgen.
- Der Kredit soll für eine Steuernachzahlung des vorherigen Geschäftsjahres eingesetzt werden. Da der Unternehmer zu hohe Privatentnahmen für seine private Lebensführung getätigt hat, kommt das Unternehmen in einen Liquiditätsengpass. Es ist empfehlenswert, die Steuernachzahlung rechtzeitig zu kalkulieren und den entsprechenden Betrag zur Seite zu legen.
- Der Schufa-Auszug des Unternehmens ist negativ.
- Gläubiger des Unternehmens haben in der Vergangenheit bereits mehrere Maschinen gepfändet, da das Unternehmen die Rechnungen nicht bezahlt hat.
- Die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens ist nicht gegeben.



Unternehmen, auf die ein oder mehrere der hier genannten Gründe zutreffen, sollten sich intensiver mit ihrer BWA beschäftigen. Außerdem ist eine Liquiditätsplanung empfehlenswert, da sie einige der bestehenden Probleme vermeiden kann. Die Planung kann zwar einen Liquiditätsengpass nicht immer verhindern. Dennoch ermöglicht die Liquiditätsplanung ein rechtzeitiges Erkennen und Entgegensteuern. So kann der Unternehmer die anstehende Steuernachzahlung berücksichtigen und tätigt nicht zu hohe Privatentnahmen.

Kapitaldienstfähigkeit

Die Kapitaldienstfähigkeit gibt Auskunft darüber, ob ein Unternehmen die Annuität (Zins und Tilgung) eines Darlehens aus den laufenden Erträgen leisten kann. Die Summe aus Zinsen und Tilgung wird als sog. Kapitaldienst bezeichnet.



Es gilt die Faustformel, dass die relative Kapitaldienstgrenze maximal bis zu 75 % ausgelastet sein sollte, damit die Liquidität nicht zu sehr eingeengt wird.

Die Kapitaldienstgrenze ist bei Vergabe neuer Kredite oder der Verlängerung (sog. Prolongation) bestehender Kredite für Banken eine wichtige Kennzahl. Es ist ratsam, vor dem Bankengespräch die bestehende Auslastung der Kapitaldienstgrenze zu ermitteln.

DIE FACHBUCHHANDLUNG

Berechnung Kapitaldienstgrenze

Die absolute Kapitaldienstgrenze wird wie folgt ermittelt:

		Ist-Zahlen in EUR
	vorläufiges Ergebnis	10.000
+	Abschreibungen	200.000
=	Praktiker-Cashflow	210.000
+	Zinsaufwand	80.000
-	Privatentnahmen	0
+	Privateinlagen	0
=	Kapitaldienstgrenze	290.000

Das Unternehmen hat derzeit mehrere Kredite. Die Zins- und Tilgungszahlungen des Unternehmens sehen wie folgt aus:

+	Zinsaufwand	80.000
=	Tilgung	100.000
=	Kapitaldienst	180.000

Die relative Kapitaldienstgrenze berechnet sich wie folgt:

$$\text{Kapitaldienstgrenze (\%)} = \frac{\text{Kapitaldienst absolut}}{\text{Kapitaldienstgrenze absolut}}$$

$$\text{Kapitaldienstgrenze (\%)} = \frac{180.000 \text{ EUR}}{290.000 \text{ EUR}} = 62 \%$$

Praktiker-Cashflow: Praktiker-Cashflow bedeutet, dass aus Vereinfachungsgründen nicht alle Aufwendungen berücksichtigt werden, die zu keinem Abfluss an liquiden Mittel führen. Daher dient diese Formel lediglich als Vereinfachung. Sofern das Unternehmen hohe Aufwendungen hat, die zu keiner Veränderung der liquiden Mittel führen, sollten diese ebenso berücksichtigt werden. Dies gilt ebenso für Erträge, die nicht zur Erhöhung der liquiden Mittel geführt haben.

Zur Bewertung der relativen Kapitaldienstfähigkeit gilt das folgende Bewertungsraster:

Relative Kapitaldienstfähigkeit	Bewertung
< 50 %	Sehr gut
> 50 %, aber < 75 %	vertretbar
> 75 %	kritisch

! Für die Beurteilung der Bonität eines Unternehmens spielt die Vergangenheit lediglich eine untergeordnete Rolle. Viel wichtiger hingegen ist der Blick in die Zukunft. Nicht nur die Auslastung der Kapitaldienstgrenze spielt bei der Beurteilung der Bonität eine wichtige Rolle. Für das Rating der Banken werden alle Unterlagen analysiert, um sich ein Gesamtbild des Unternehmens zu verschaffen. Zu diesen Unterlagen zählen beispielsweise die kurzfristige Erfolgsrechnung, der Jahresabschluss, diverse Kennzahlen sowie Planzahlen für die Zukunft.

Auf den Punkt gebracht

Bei einer Kreditanfrage müssen Unternehmen der Bank zahlreiche Unterlagen vorlegen. Es ist ratsam, sich vor dem Gespräch mit dem Bankberater einen Überblick über die aktuelle wirtschaftliche Lage des Unternehmens zu verschaffen sowie die Gründe für die Kreditaufnahme zu hinterfragen. Die Berechnung der Kapitaldienstfähigkeit kann dem Unternehmer zeigen, dass die Bank für die Kreditanfrage möglicherweise eine Absage erteilen wird.

Wichtige Kennzahlen

Vorteile von Kennzahlen

Kennzahlen geben in kompakter Form Aufschluss über die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. Im Gegensatz zu absoluten Zahlen ermöglichen Kennzahlen einen einfachen und schnellen Vergleich der Veränderungen des Unternehmens im Zeitablauf oder im Vergleich zu Unternehmen der gleichen Branche.

Kennzahlen können als Frühwarnsystem eingesetzt werden, um den Veränderungen des Unternehmens rechtzeitig begegnen und ggf. entgegensteuern zu können. Jedes Unternehmen sollte festlegen, welche Kennzahlen für eine Entscheidungsgrundlage wichtig sind. Um dieses Ziel zu erreichen, sollten nicht zu viele Kennzahlen gewählt werden, da mehr Kennzahlen nur bedingt mehr Informationen bedeuten.

Kurzfristige Erfolgsrechnung		Februar 2019	% Gesamtleistung	% Gesamtkosten	% Personalkosten	Aufschlag
Bezeichnung						
Umsatzerlöse		412.575,15 €	99,95			
Bestandsveränderung FE/UE		222,25 €	0,05			
Akt. Eigenleistungen		0,00 €				
Gesamtleistung		412.797,40 €	100	255,26	367,53	
Mat./Wareneinkauf		177.825,59 €	43,08	109,96	158,33	100
Rohertrag		234.971,81 €	56,92	145,3	209,21	132,14
So. betr. Erlöse		294,12 €	0,07	0,18	0,26	
Betriebl. Rohertrag		235.265,93 €	56,99	145,48	209,47	132,3
				Ziffer 2	Ziffer 3	
Kostenarten:						
Personalkosten		112.316,53 €	27,21	69,45	100	
Raumkosten		15.414,89 €	3,73	9,53	13,72	
Betriebl. Steuern		568,00 €	0,14	0,35	0,51	
Versich./Beiträge		2.371,52 €	0,57	1,47	2,11	
Besondere Kosten		0,00 €				
Kfz-Kosten (o. St.)		7.168,00 €	1,74	4,43	6,38	
Werde-/Reisekosten		4.497,19 €	1,09	2,78	4,00	
Kosten Warenabgabe		1.422,70 €	0,34	0,88	1,27	
Abschreibungen		6.124,62 €	1,48	3,79	5,45	
Reparatur/Instandh.		0,00 €				
Sonstige Kosten		11.835,35 €	2,87	7,32	10,54	
Gesamtkosten		161.718,80 €	39,18	100	143,98	

Kurzfristige Erfolgsrechnung		Februar 2019	% Gesamtleistung	% Gesamtkosten	% Personalkosten	Aufschlag
Bezeichnung						
Betriebsergebnis		73.547,13 €		17,82		
Zinsaufwand		7.962,48 €		1,93		
sonst. neutr. Aufw.		0,00 €				
Neutraler Aufwand		7.962,48 €		1,93		
Zinserträge		61,51 €		0,01		
Sonst. neutr. Err.		0,00 €				
Verr. kalk. Kosten		0,00 €				
Neutraler Ertrag		61,51 €		0,01		
Ergebnis vor Steuern		65.646,16 €		15,9		
Steuern Eink. u. Err.		13.550,00 €		3,28		
Vorläufiges Ergebnis		52.096,16 €		12,62		
			Ziffer 1			


 The logo for op.de HANDLUNG. It features the word "op.de" in a large, bold, red sans-serif font. A red circle is positioned to the left of the "o". Below "op.de", the word "HANDLUNG" is written in a smaller, red, all-caps sans-serif font.

Umsatzrentabilität

Die Umsatzrentabilität wird wie folgt berechnet:

$$\text{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{vorläufiges Ergebnis}}{\text{Umsatzerlöse}} \times 100$$

Die Umsatzrentabilität gibt an, wie hoch das vorläufige Ergebnis am Umsatz ist. Eine Umsatzrentabilität von 10 % bedeutet, dass für jeden umgesetzten Euro ein Gewinn in Höhe von 0,10 EUR erzielt wurde. Die Umsatzrentabilität ist stark branchenabhängig.



Eine steigende Umsatzrentabilität deutet auf gesunkene Kosten hin, eine sinkende Umsatzrentabilität auf gestiegene Kosten.

deck-shop.de
Die Umsatzrentabilität kann aus der BWA abgelesen werden. In der vorliegenden Tabelle liegt die Umsatzrentabilität bei 12,62 % (vgl. Ziffer 1).

Personalaufwandsquote

Die Personalaufwandsquote ermittelt sich folgendermaßen:

$$\text{Personalaufwandsquote} = \frac{\text{Personalkosten}}{\text{Gesamtkosten}} \times 100$$

Die Personalaufwandsquote gibt an, wie hoch der Anteil der Personalkosten an den Gesamtkosten ist. Diese Kennzahl ist insbesondere für personalintensive Branchen wichtig. In