

Jahrbuch für Betriebswirte 1986

Aktuelle Informationen
für Wirtschaftspraktiker

Taylorix Stuttgart

Linde Wien SKV Zürich

Verzeichnis der Beiträge

Das Umfeld des Unternehmens

- Währungspolitische Aspekte der internationalen Verschuldung 15
von Dr. Drs. h. c. Helmut Schlesinger, Vizepräsident der Deutschen Bundesbank, Frankfurt (Main)
- Die EG-Krise – Konflikte zwischen Marktwirtschaft und Verwaltungsapparat oder mehr? 22
von Dr. Karl Lang, Gesellschafter der Taylorix Organisation, Stuttgart
- Eurosklerose – europäische Wirtschaftsschwäche und ihre Behebung 29
von Prof. Dr. Drs. h. c. Herbert Giersch, Präsident des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel
- Grundsatzfragen der Mittelstandspolitik 37
von Prof. Dr. Wolfgang Schüler, Universität Bielefeld
- Internationalisierung von Mittelbetrieben 42
von Prof. Dr. Horst Steinmann und Priv.-Doz. Dr. Dr. habil. Brij Kumar, Universität Erlangen-Nürnberg
- Die Bedeutung der mittelständischen Unternehmen für die deutsche Wirtschaft 50
von Dr. Walter Krüger, Sprecher des Vorstands der Industriekreditbank AG – Deutsche Industriebank, Düsseldorf/Berlin
- Chancen und Risiken mittelständischer Unternehmen 56
von Dr. Armin Unterberg, Dresdner Bank AG, Frankfurt (Main)

Größere Flexibilität als Unternehmenskonzept <i>von Prof. Dr. Heribert Meffert, Direktor des Instituts für Marketing an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster</i>	65
Unternehmensführung und Organisation	
Unternehmer im Mittelstand – Versuch einer Charakterisierung – <i>von Prof. Dr. Hans Jobst Pleitner, Direktor des Schweizerischen Instituts für gewerbliche Wirtschaft an der Hochschule St. Gallen</i>	77
Verfassung mittelständischer Unternehmen <i>von Prof. Dr. Günther Schanz, Institut für Unternehmensführung, Besteuerung und Wirtschaftsinformatik an der Universität Göttingen</i>	84
Innovationsdynamik der mittelständischen Industrie <i>von Prof. Dr. Drs. h. c. Horst Albach, Institut für Gesellschafts- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Bonn</i>	91
Größere Flexibilität in der Praxis des Mittelbetriebes <i>von Richard G. Hirschmann, Geschäftsführender Gesellschafter, Richard Hirschmann Radiotechnisches Werk, Esslingen</i>	97
Technologietransfer <i>von Prof. Dr. Werner Kern, Seminar für Fertigungswirtschaft der Universität zu Köln</i>	102
Unternehmenskonzentration – eine Überlebensfrage? <i>von Dr. Karl-Heinz Freitag, Leiter des Referats Betriebswirtschaft und Statistik im Bundesverband der Deutschen Industrie e. V., Köln</i>	108
Wie organisiert man wachsende Betriebe? <i>von Prof. Dr. Horst Schwarz, Technische Universität Berlin</i>	111

Rolle und Grenzen der Unternehmensberatung <i>von Prof. Dr. Hans Siegwart, Institut für Betriebswirtschaft an der Hochschule St. Gallen</i>	116
--	-----

Mensch und Arbeit

Berufsbildung und soziale Marktwirtschaft <i>von Prof. Dr. Rolf Berke, Universität Erlangen-Nürnberg</i>	120
Mobilität von Fach- und Führungskräften in Klein- und Mittelbetrieben – Untersuchung des I. P. A. Institut für Personalwesen und Arbeitswissenschaft der Universität der Bundeswehr Hamburg – <i>von Prof. Dr. Michel Domsch, Vorsitzender des I. P. A. Institut für Personalwesen und Arbeitswissenschaft der Universität der Bundeswehr Hamburg, und Dipl.-Kfm., Dipl.-Psych. Maria Krüger, Referent Personalpolitik/ Grundsatzfragen, Landesgirokasse Stuttgart</i>	126
Personalwirtschaftliche Flexibilität durch Kooperation <i>von Prof. Dr. Winfried Hamel, Universität zu Köln</i>	131
Auswirkungen der betrieblichen Mitbestimmung auf die Rechtsform von Unternehmen <i>von Prof. Dr. H. P. Kicherer, Berufsakademie Heidenheim</i>	138
Rechtsfragen bei Einstellung auf Probe <i>von Rechtsanwalt Peter M. Wiesner, Bundesverband der Deutschen Industrie e. V., Köln</i>	144

Marketing und Vertrieb

Unternehmerische Initiativen auf veränderten Märkten – Betrachtungen aus der Sicht der Automobilindustrie – <i>von Prof. Dr.-Ing. E. h. Werner Breitschwerdt, Vorsitzender des Vorstandes der Daimler-Benz AG, Stuttgart</i>	149
--	-----

Die Bedeutung von Auslandsaktivitäten <i>von Prof. Dr. Karl-Heinz Sohn, Universität Dortmund</i>	155
Aktive Preispolitik <i>von Prof. Dr. Otto Angehrn, Basel</i>	161
Produktentwicklung und -einführung <i>von Prof. Dr. Dr. Ekbert Hering, Fachhochschule Aalen</i>	165
Die Rolle des Markenartikels in der mittelständischen Wirtschaft <i>von Univ.-Prof. Dr. Friedrich Swoboda, Wien</i>	169
Beschaffung, Lagerung und Fertigung	
Höhere Wirtschaftlichkeit und Rentabilität durch absatzorientierte Beschaffungsstrategien <i>von Prof. Dr. Hans Rühle von Lilienstern, Frankfurt (Main)</i>	174
Strategische Entscheidungen im Beschaffungsbereich <i>von Prof. Dr. Jürgen Bloech, Universität Göttingen</i>	178
Beschaffungskoperationen zwischen Gemeinsamkeit und Wettbewerb <i>von Prof. Norbert A. Harlander, Fachhochschule Koblenz, und Prof. Dr. Udo Koppelman, Universität zu Köln</i>	184
Gewinnorientiertes Einkaufs- und Logistikmanagement <i>von Dr. Hans F. Busch, Direktor der Andreas Stihl KG, Waiblingen</i>	189
Aktuelles aus dem Abfall- und Immissionsschutzrecht <i>von Rechtsanwalt Horst P. Sander, Referent in der Abteilung Umweltpolitik des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e. V. und im Institut für gewerbliche Wasserwirtschaft und Luftreinhaltung e. V., Köln</i>	198

Finanzierung und Investitionen

- Die Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen 204
von Prof. Dr. Drs. h. c. Horst Albach, Institut für Gesellschafts- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Bonn
- Eigenkapitalmangel als Hauptursache der gegenwärtigen Insolvenzwelle 214
von Prof. Dr. Herbert Vormbaum, Direktor des Instituts für Wirtschaftswissenschaften an der RWTH Aachen
- Die Bedeutung der Venture-Capital-Gesellschaften für mittelständische Unternehmen 223
von Prof. Dr. Wolfgang Gerke, Universität Mannheim
- Zum „going public“ von Familienunternehmen 228
von Prof. Dr. Bernd Rudolph, Johann-Wolfgang-Goethe-Universität Frankfurt (Main)
- Ergebnisse einer Untersuchung über kurz- und mittelfristige Liquiditätsanalysen mit Hilfe von Bilanzkennziffern 233
von Prof. Dr. Otto Loistl, Universität-Gesamthochschule Paderborn
- Die Negativklausel für langfristige Finanzierungen 238
von Dipl.-Kfm. Alfred Harrmann, Chemische Werke Hüls AG, Marl
- Auswirkungen der Kapitalkonsolidierung nach Bilanzrichtlinie-Gesetz (7. EG-Richtlinie) auf die Eigenkapitalausstattung und die Ertragssituation deutscher Unternehmen 242
von Dr. Eberhard Müller, Volkswagen AG, Wolfsburg

Wirtschafts- und Steuerrecht

- Die Risiken des GmbH-Geschäftsführers 255
von Prof. Dr. Heinz Stehle, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Stuttgart

Reform des Insolvenzrechts <i>von Dr. Friedrich Kretschmer, Leiter der Abteilung Recht und Versicherung im Bundesverband der Deut- schen Industrie e. V., Köln</i>	262
Der Konkursverwalter – Firmenretter oder Firmenvernich- ter? <i>von Prof. Dr. Ulrich Krystek, Fachhochschule Worms</i>	264
Investitionshemmende Steuerarten <i>von Prof. Dr. Horst Vogel, Geschäftsführendes Vor- standsmitglied des Instituts „Finanzen und Steuern“ e. V., Bonn</i>	271
Ablösung der Gewerbesteuer? <i>von Prof. Dr. Hans-Joachim Engeleiter, Abteilung Be- triebswirtschaftslehre des Instituts für Wirtschaftswissen- schaften der Technischen Universität Braunschweig</i>	277
Besteuerung von Einkünften aus Kapitalvermögen und Nominalwertprinzip <i>von Prof. Heinrich Beisse, Vorsitzender Richter am Bun- desfinanzhof, München</i>	284
Unternehmensrechnung	
Vom Bilanzrichtlinie-Gesetz zum Bilanzrichtlinien-Gesetz <i>von Rechtsanwalt Peter M. Wiesner, Bundesverband der Deutschen Industrie e. V., Köln</i>	291
Der Prüfungsbericht der AG nach dem Bilanzrichtlinien- Gesetz <i>von Prof. Dr. Karl Hagen, Universität-Gesamthochschule Siegen</i>	296
Kostenrechnung in Theorie und Praxis <i>von Dipl.-Kfm. Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Hans-Joachim Kretschmer, Langen-Oberlinden</i>	303

Kosten und Erträge der Berufsausbildung <i>von Prof. Dr. Adolf Stepan und Dr. Alfred Wagenhöfer, Abteilung Industrielle Betriebswirtschaftslehre der Tech- nischen Universität Wien</i>	308
Die Revision des energiewirtschaftlichen Bereichs im Unter- nehmen <i>von Dipl.-Ing. Thomas Beer, Technische Universität Ber- lin</i>	315
Informationstechnologie, Datenverarbeitung	
Informationstechnologie und Weltwirtschaft <i>von Lothar F. W. Sparberg, Vorsitzender der Geschäfts- führung der IBM Deutschland GmbH, Stuttgart</i>	320
Technologischer Wandel und personalwirtschaftliche Ziel- setzungen <i>von Priv.-Doz. Dr. Claus Steinle, Technische Universität Berlin</i>	325
Der Weg zur individuellen Datenverarbeitung – Einsatzmöglichkeiten von Personal Computern – <i>von Prof. Dr. Kurt Nagel, Universität Würzburg</i>	330
Gegenwärtige Einsatzbreite und zukünftige Einsatzmöglich- keiten von Personal Computern (Mikrocomputern) im Ma- schinenbau <i>von Manfred Rost, Abt. Betriebswirtschaft und Informa- tik im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e. V. (VDMA), Frankfurt (Main)</i>	334
Vorgehensweise zur Auswahl von Hardware <i>von Prof. Dr. Dr. Ekbert Hering, Fachhochschule Aalen</i>	341
Stichwortverzeichnis	345

3. Kooperation mit anderen Finanzinstitutionen

Eine wichtige Bedingung für den Erfolg stellt die Kooperation der Venture-Capital-Gesellschaften mit anderen Finanzinstitutionen, besonders mit den Kreditinstituten, dar. Für Eigenkapital suchende Unternehmen sind meist die Kreditinstitute die erste Anlaufstelle für Finanzierungsfragen. Selbst Bankmitarbeiter großer Filialen sind aber über die Finanzierungsleistungen der Venture-Capital-Gesellschaften und Kapitalbeteiligungsgesellschaften häufig nur unzureichend informiert. Tatsächliche oder scheinbare Konkurrenzbeziehungen zwischen Kreditfinanzierung durch die Kreditinstitute und Eigenkapitalfinanzierung durch die Venture-Capital-Gesellschaften können ein Kooperationshemmnis sein. Im Bereich von Innovationsfinanzierung treten Interessenkonflikte jedoch selten auf, da sich Banken meist nur als Kreditgeber engagieren, wenn die Eigenkapitalausstattung der Kreditnehmer ausreichend ist.

VI. Desinvestitionschancen

Um den Wertzuwachs ihrer Beteiligungen realisieren zu können, sind die Venture-Capital-Gesellschaften zur Veräußerung ihrer Anteile auf geeignete Märkte angewiesen. Ein Rückkauf durch die Gründer zum Marktpreis oder ein Verkauf über den unorganisierten Markt, zum Beispiel über den Annoncenteil großer Zeitungen, ist meist nur mit hohen Preisabschlägen möglich. Deshalb sollte geprüft werden, ob sich durch die Schaffung einer auf den Handel mit riskanten innovativen Unternehmen spezialisierten Innovationsbörse die Desinvestitionschancen der Venture-Capital-Gesellschaften verbessern lassen.

Der Anleger müßte mit den ökonomischen Risiken an einer solchen Börse zwar vertraut gemacht werden, Anlegerschutzbestimmungen sollten sich aber nur gegen Defraudationsgefahren richten. Schließlich könnte eine derartige Innovationsbörse auch den Venture-Capital-Gesellschaften die Möglichkeit eröffnen, sich durch die Emission von Beteiligungstiteln selber zu refinanzieren.

Zum „going public“ von Familienunternehmen

von Prof. Dr. Bernd Rudolph

I. Problemstellung

Das „going public“ von Familienunternehmen bezeichnet die erstmalige Emission von Aktien einer Gesellschaft, die bislang im

Alleineigentum eines Unternehmers bzw. im Eigentum einer Unternehmerfamilie stand. Das „going public“, das man in der Bundesrepublik Deutschland üblicherweise mit dem Gang an die Börse gleichsetzt, bedeutet betriebswirtschaftlich den Übergang von einem personenbezogenen zu einem firmenbezogenen Unternehmen. Als Gang an die Börse wird dann der Vorgang bezeichnet, daß erstens die Familie auf bestimmte Eigentumsrechte am Unternehmen verzichtet und daß zweitens der vollständige oder teilweise Übergang dieser Rechte an das anonyme Kapitalmarktpublikum, nämlich an eine Vielzahl von Aktionären, erfolgt.

Das „going public“ von Familienunternehmen wird seit Jahren, zumindest seit der Körperschaftsteuerreform, immer wieder gefordert. In Gang gekommen ist es erst 1983, wobei es von einem günstigen Börsenklima unterstützt wurde. Das Jahr 1984 ist dann als das Jahr der Neuemissionen bezeichnet worden. Ob die zukünftige Entwicklung der Emissionstätigkeit weiter steigende Wachstumsraten zeigt oder in ein eher ruhigeres Fahrwasser einmündet, bleibt abzuwarten.

Familienunternehmen sind personenbezogene Unternehmen, weil sie dadurch charakterisiert sind, daß „der Unternehmer hier ex definitione nicht außerhalb seiner ‚Unternehmung‘ investieren“ kann. Dem personenbezogenen Unternehmensbegriff steht der firmenbezogene gegenüber, der sich auf eine Unternehmung als selbständige Entscheidungseinheit bezieht. Die firmenbezogene Unternehmung in der Form der modernen Aktiengesellschaft ist wesentlich durch die sogenannte Trennung von Eigentum und Verfügungsgewalt charakterisiert. Die Anteilseigner als Eigentümer des Unternehmens haben danach insbesondere nicht das Recht, die Vermögensobjekte der Gesellschaft eigenständig zu verändern oder zu verkaufen, und sie können auch keine direkten Anweisungen an die Mitarbeiter des Unternehmens geben, solche Veränderungen oder Veräußerungen vorzunehmen. Generell haben sie kein Recht zum Abschluß von Verträgen für ihr Unternehmen.

Im Lichte dieser Verteilung der Eigentums- und Verfügungsrechte im personen- und firmenbezogenen Unternehmen können die betriebswirtschaftlichen Fragen eines „going public“ präzisiert werden:

1. Unter welchen institutionellen Voraussetzungen und mit welchen Konsequenzen ist am deutschen Kapitalmarkt der Übergang von einer personenbezogenen Unternehmung zu einer firmenbezogenen Unternehmung möglich? (Entscheidungsvoraussetzungen für den Gang an die Börse)

2. Welches sind die Kriterien für die Vorteilhaftigkeit eines solchen Übergangs aus dem Blickwinkel des Familienunternehmens? (Entscheidungskriterien für den Gang an die Börse)

II. Bedingungen für den Gang an die Börse

Seit Jahren wird die mangelnde Leistungsfähigkeit des deutschen Aktienmarktes in seiner Funktion als Primär- bzw. Emissionsmarkt beklagt. Das gilt für die Kapitalerhöhungen von Gesellschaften, deren Aktien bereits Gegenstand des Handels am Kapitalmarkt sind, und das gilt noch mehr für Erstemissionen von Gesellschaften, deren Eigenkapital bislang noch nicht am Aktienmarkt gehandelt wurde. Als Gründe für den mangelnden Zugang an Börsenneulungen werden im wesentlichen steuerliche und kapitalmarktrechtliche sowie banktechnische Bedingungen genannt.

Steuerlich ist erstens die Eigen- gegenüber der Fremdfinanzierung generell benachteiligt, so daß von den Familienunternehmen vermutlich erst dann die Möglichkeit der Beteiligungsfinanzierung geprüft wird, wenn die Fremdkapitalgeber auf die Unternehmen in dieser Richtung hin einwirken.

Zweitens ist der Gang an die Börse für viele Familienunternehmen deswegen unattraktiv, weil vor das „going public“ häufig ein *steuerlich nachteiliger Rechtsformwechsel* von einer Personen- in eine Kapitalgesellschaft geschaltet werden muß. Während durch die Körperschaftsteuerreform die Gewinnsteuerbelastung von Personen- und Kapitalgesellschaften vereinheitlicht worden ist, bleibt die Mehrbelastung der Aktiengesellschaft auf Grund der Doppelbesteuerung des Vermögens gegenüber der Personengesellschaft bestehen.

Mit dem Rechtsformwechsel verbunden sind weitere Kosten, so die Kosten für mit der Rechtsform der Aktiengesellschaft verbundene Organisations-, Prüfungs- und Publizitätspflichten.

Drittens ist der Emissionsvorgang selbst mit nicht unerheblichen Kosten verbunden, die auf einen Prozentsatz zwischen fünf und neun Prozent des Emissionserlöses geschätzt werden.

Viertens ist auf *kapitalmarktrechtliche Bedingungen* hinzuweisen, die bei einem Gang an die Börse zu erfüllen sind. Versteht man als Kapitalmarktrecht das Aktienrecht und das Börsenrecht, dann hat es das Aktienrecht vorwiegend mit der gesellschaftsinternen, rechtsformspezifischen Organisation der Anteilseigner zu tun, während dem Börsenrecht die Regelung der Emission und des Handels der Wertpapiere obliegt. Dabei weisen einige Normen des Aktiengesetzes, etwa über die Aktienaussgabe und die Publizität,

vor und bei der Aktienaussgabe durchaus in den Bereich des Börsenrechts hinüber.

Die Normen des Aktiengesetzes betreffen die Rechtsform der Gesellschaft und nicht den Gang an die Börse. Die Normen des Börsengesetzes und der „Bekanntmachung, betreffend die Zulassung von Wertpapieren zum Börsenhandel“ verschärfen die aktienrechtlichen Vorschriften nur indirekt, d. h., es gibt keinen gesetzlichen Anforderungskatalog an Aktiengesellschaften, deren Anteilstitel an einer Börse gehandelt werden sollen, wenn man von einigen Spezialvorschriften absieht. Indirekt werden die Anforderungen allerdings durch die Bestimmungen über den Zulassungsantrag und den Börsenprospekt verschärft, wobei aber kein starres Anforderungsschema gilt.

Die Emissionshäuser gehen von einem intern begründeten, flexiblen Anforderungskatalog aus, der von Zeit zu Zeit revidiert wird. So werden z. B. von Finanzberatern Untergrenzen für den Jahresumsatz oder das Eigenkapital nach der Erstemission genannt. Außerdem wird empfohlen, einen relativen Anteil des Plazierungsvolumens von einem Viertel des Grundkapitals nicht zu unterschreiten und bei einer Erstemission vorzugsweise stimmrechtsbehaftete Stammaktien auszugeben.

III. Vorteils-Nachteils-Vergleiche für den Gang an die Börse

Es stellt sich nun die Frage nach der Entscheidungssituation für die Familienunternehmen. Nicht jedes *emissionsfähige bzw. kapitalmarktreife oder börsenreife Unternehmen* wird das „going public“ als einen vorteilhaften Weg für seine zukünftige Entwicklung ansehen. Die Scheu der Familienunternehmen vor einem solchen Weg ist sogar erheblich. Sie wird z. B. dadurch deutlich, daß aus dem Kreis der Familienunternehmen etwa 1 000 Gesellschaften als „Wunschkandidaten“ für die Börse genannt werden, ein weiterer Kreis von ca. 10 000 Gesellschaften als geeignet angesehen wird, die Anzahl der Familienunternehmen, die seit 1977 tatsächlich an die Börse gegangen ist, aber immer noch sehr bescheiden ausfällt.

Schließt man aus diesen Gegenüberstellungen, daß es mehr kapitalmarktreife als kapitalmarktwillige Familienunternehmen gibt, dann ist erstens zu fragen, welche Überlegungen die Familienunternehmen überhaupt zu einem Gang an die Börse bewegen könnten, denn der aufgezeigte institutionelle Bedingungsrahmen hat bislang ja im wesentlichen Zusatzkosten und erhebliche steuerliche Belastungen ergeben. Zweitens ist zu prüfen, unter welchen Voraussetzungen das „going public“ vorteilhaft ist und

Vorteile der Publikums-Aktiengesellschaft:

Primär aus der Sicht des Unternehmens

1. Finanzierungsvorteile:
 - kontinuierliche Beschaffbarkeit langfristig zur Verfügung stehenden Risikokapitals
 - Möglichkeiten der Ausgabe spezieller Finanzierungsinstrumente
 - Wandelanleihen, Optionsanleihen
 - Vorzugsaktien, Genußscheine
 - Belegschaftsaktien
 - Erweiterung des Kreditspielraums
2. Gewinnung eines qualifizierten Fremdmanagements
3. Befriedung eines zersplitterten (zerstrittenen) Gesellschafterkreises
4. Positive Auswirkungen der Informationen in der Wirtschaftspresse auf Werbung, Marketing, Public Relations und Corporate Identity

Primär aus der Sicht der Unternehmerfamilie

1. Eigenkapitalaufstockung ohne finanzielle Inanspruchnahme der Familie
 2. Abtretbarkeit der Anteilsrechte zur Liquiditätsbeschaffung
 3. Erhaltung der Selbständigkeit trotz Wachstumschancen und ohne erhebliche Änderung des Einflusses der Unternehmerfamilie
-

Nachteile der Publikums-Aktiengesellschaft:

1. Abhängigkeit der Finanzierungsmöglichkeiten von der Kapitalmarktverfassung
2. Vermehrte Rechnungslegungs-, Prüfungs- und Publizitätspflichten
3. Gefahr der Überfremdung
4. Verringerter Einfluß der Familie auf die Geschäftsführung
5. Höhere Steuerbelastungen

Katalog häufig genannter Vor- und Nachteile der Publikums-Aktiengesellschaft

unter welchen Voraussetzungen nicht.

In der Abbildung von Seite 232 ist ein Katalog häufig genannter Vor- und Nachteile der Publikums-Aktiengesellschaft zusammengestellt.

Nicht alle Vor- und Nachteile, die im Katalog genannt sind, stellen zwingende Konsequenzen des Rechtsformwechsels und des Gangs an die Börse dar, weil die Alternativen nicht einheitlich definierbar sind. Wesentlich für die Beurteilung des Katalogs ist auch, daß noch keine Bewertung der Vor- und Nachteile vorgenommen ist, weil dies nur für den Einzelfall möglich erscheint, und daß keine Anhaltspunkte gegeben werden, wie sich die verschiedenen Vor- und Nachteile zu einem Gesamturteil über die Vorteilhaftigkeit des „going public“ zusammenfassen lassen. Diese Herausarbeitung der Entscheidungssituation eines Familienunternehmens stellt aber das vordringliche betriebswirtschaftliche Problem dar, wenn der Gang an die Börse von einem Familienunternehmen ernsthaft geprüft wird. Bei dieser Prüfung sollte daher eine möglichst unabhängige Finanzberatung gesucht werden.

Ergebnisse einer Untersuchung über kurz- und mittelfristige Liquiditätsanalysen mit Hilfe von Bilanzkennziffern

von Prof. Dr. Otto Loistl

I. Einleitung

1. Problemstellung

Für die bilanzielle Liquiditätsanalyse werden viele Positionen des Jahresabschlusses herangezogen und nach den unterschiedlichsten Gesichtspunkten zueinander in Beziehung gesetzt. Um so erstaunlicher ist es, daß Bilanzkennziffern kaum daraufhin untersucht werden, ob sie mehr Information enthalten über die kurzfristige aktuelle Liquidität einerseits oder über die mittelfristige strukturelle Liquidität andererseits. Wie die nachstehend erläuterte empirische Untersuchung zeigt, sind für die kurzfristige Liquiditätsanalyse weitgehend andere Kennziffern informativ als für die mittelfristige Betrachtung.

2. Datenmaterial der Untersuchung

Die Untersuchung basierte auf empirischem Datenmaterial mittelständischer Unternehmen. Es wurden die Jahresabschlüsse von