

# Betriebswirtschaftliche Analyse Landmaschinenhandel

Wien, April 2016

*Diese Studie wurde im Auftrag der ARGE Landtechnik  
im Bundesgremium des Maschinenhandels durchgeführt.*

**VERFASSER/IN DES BERICHTS:**

Ernst Gittenberger (Projektleitung)

Kerstin Hölzl

Susanne Straßmair

**INTERNES REVIEW/BEGUTACHTUNG:**

Peter Voithofer

*Die vorliegende Studie wurde nach allen Maßstäben der Sorgfalt erstellt.*

*Die KMU Forschung Austria übernimmt jedoch keine Haftung für Schäden oder Folgeschäden, die auf diese Studie oder auf mögliche fehlerhafte Angaben zurückgehen.*

*Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Art von Nachdruck, Vervielfältigung, Verbreitung, Wiedergabe, Übersetzung oder Einspeicherung und Verwendung in Datenverarbeitungssystemen, und sei es auch nur auszugsweise, ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Auftraggebers der Studie gestattet.*

Mitglied bei:



## INHALTSVERZEICHNIS

1. ZUSAMMENFASSUNG.....	1
2. KOSTEN- UND ERTRAGSSITUATION .....	2
2.1. GEWINNSITUATION .....	3
2.2. ANTEIL DER UNTERNEHMEN IN DER GEWINNZONE.....	6
3. FINANZIERUNGSSITUATION .....	8
3.1. EIGENKAPITALQUOTE.....	9
3.2. BANKVERSCHULDUNG .....	12
3.3. BONITÄT.....	15
4. ANHANG: METHODIK UND ERLÄUTERUNGEN.....	17

## GRAFIKVERZEICHNIS

Grafik 2	Kosten- und Leistungsstruktur der Klein- und Mittelunternehmen (KMU) im Landmaschinenhandel (in %), 2013/14.....	2
Grafik 3	Durchschnittliche Gewinne der KMU im Landmaschinenhandel (in % der Betriebsleistung), 2008/09 – 2013/14 .....	4
Grafik 4	Gewinne im Landmaschinenhandel (in % der Betriebsleistung) nach Unternehmensgrößenklassen, 2013/14 .....	5
Grafik 5	Gewinne der KMU im Landmaschinenhandel im Vergleich zum Handel und zur Gesamtwirtschaft (in % der Betriebsleistung), 2013/14 .....	5
Grafik 6	Anteil der KMU im Landmaschinenhandel in der Gewinn- bzw. Verlustzone (in %), 2008/09 - 2013/14 .....	6
Grafik 7	Anteil der KMU im Landmaschinenhandel in der Gewinn- bzw. Verlustzone nach Unternehmensgrößenklassen (in %), 2013/14.....	7
Grafik 8	Anteil der KMU in der Gewinn- bzw. Verlustzone (in %) im Landmaschinenhandel im Vergleich zum im Handel und zur Gesamtwirtschaft, 2013/14 .....	7
Grafik 9	Finanzierungsstruktur der KMU im Landmaschinenhandel (in % des Gesamtkapitals), 2013/14.....	8
Grafik 10	Eigenkapitalquote der KMU im Landmaschinenhandel (in % des Gesamtkapitals), 2008/09 - 2013/14.....	10
Grafik 11	Eigenkapitalquote im Landmaschinenhandel nach Unternehmensgrößenklassen ( in % des Gesamtkapitals), 2013/14 .....	10
Grafik 12	Eigenkapitalquote im Landmaschinenhandel (in % des Gesamtkapitals) im Vergleich zum im Handel (insgesamt) und zur Gesamtwirtschaft, 2013/14 ...	11
Grafik 13	Kurz- und langfristige Bankverschuldung im Landmaschinenhandel (in % des Gesamtkapitals), 2008/09 – 2013/14 .....	12
Grafik 14	Kurz- und langfristige Bankverschuldung im Landmaschinenhandel nach Unternehmensgrößenklassen (in % des Gesamtkapitals), 2008/09 – 2013/14.....	13
Grafik 15	Bankverschuldung im Landmaschinenhandel im Vergleich zum Handel und zur Gesamtwirtschaft (in % des Gesamtkapitals), 2013/14.....	14
Grafik 16	KMU im Landmaschinenhandel nach Ratingklassen <sup>1</sup> , 2013/14.....	16

## 1. ZUSAMMENFASSUNG

---

*» DER LANDMASCHINENHANDEL ERZIELT IM DURCHSCHNITT EINEN GEWINN (VOR ERTRAGSSTEUERN) VON 2,2 % DES UMSATZES. 66 % DER KLEIN- UND MITTELUNTERNEHMEN (KMU) ERREICHEN IN DIESER BRANCHE DIE GEWINNZONE. DIE EIGENKAPITALAUSSTATTUNG LIEGT BEI 32 % (DES GESAMTKAPITALS) UND DAMIT ÜBER DEM EMPFOHLENE MINDESTRICHTWERT. «*

---

### ERTRAGSKRAFT IM LANDMASCHINENHANDEL: 2,2 %

Die betriebswirtschaftliche Analyse im Auftrag der ARGE Landtechnik im Bundesgremium des Maschinenhandels zeigt für das aktuell auswertbare Bilanzjahr 2013/14, dass die Klein- und Mittelunternehmen (KMU) im Landmaschinenhandel einen durchschnittlichen Gewinn (vor Ertragssteuern) in Höhe von 2,2 % des Umsatzes erzielen, was unter dem Gesamtdurchschnitt der bilanzierenden KMU in Österreich (3,3 %) liegt. Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Gewinnsituation verbessert, wovon jedoch nicht alle Landmaschinenhändler profitieren.

66 % der KMU im Landmaschinenhandel erreichen im aktuell auswertbaren Bilanzjahr 2013/14 die Gewinnzone, was andererseits auch bedeutet, dass 34 % rote Zahlen schreiben. Mit zunehmender Unternehmensgröße steigt im Landmaschinenhandel tendenziell auch die Umsatzrentabilität (Gewinn in %).

### EIGENKAPITALAUSSTATTUNG IM LANDMASCHINENHANDEL: 32 %

32 % des Gesamtkapitals finanzieren die KMU im Landmaschinenhandel im Durchschnitt mit Eigenkapital, was den empfohlenen (Mindest-) Richtwert übersteigt. Der 5-Jahresvergleich zeigt einen deutlichen Anstieg der durchschnittlichen Eigenkapitalausstattung, was die Bonität verbessert und zu einer geringeren Krisenanfälligkeit führt. 88 % der Landmaschinenhändler verfügen im Bilanzjahr 2013/14 über ein positives Eigenkapital, während 12 % buchmäßig überschuldet sind, dh., der buchmäßige Wert des Betriebsvermögens ist geringer als das vorhandene Fremdkapital.

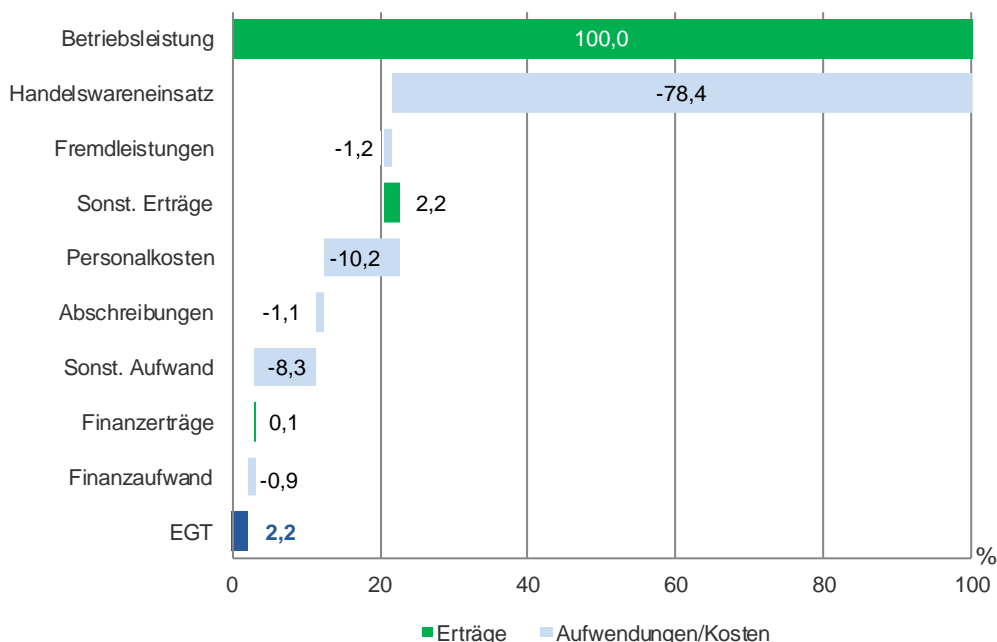
Die Bankverbindlichkeiten liegen im Landmaschinenhandel bei 30 %. Auffällig ist dabei der hohe Anteil an kurzfristigen Bankverbindlichkeiten (in Relation zu den langfristigen). 13 % der Landmaschinenhändler haben ein „A-Klasse“-Rating, was eine überdurchschnittlich gute Bonität bedeutet. Kritisch ist anzumerken, dass 54 % nur ein „BB“ bzw. „B“-Rating aufweisen und somit bei ungünstiger Entwicklung des Unternehmensumfeldes anfälliger für Zahlungsausfälle sind.

## 2. KOSTEN- UND ERTRAGSSITUATION

Die Sonderauswertungen aus der KMU Forschung Austria-Bilanzdatenbank ermöglichen die betriebswirtschaftliche Situation der Klein- und Mittelunternehmen (KMU) im Landmaschinenhandel (bzw. im Großhandel mit landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten, wie die Branche nach der europaweitgültigen Wirtschaftssystematik NACE genauer heißt) zu analysieren. Dafür sind 214 Jahresabschlüsse für das aktuell auswertbare Bilanzjahr 2013/14 herangezogen worden.

Der größte Kostenblock im Landmaschinenhandel ist naturgemäß der Handelswareneinsatz, der mehr als drei Viertel der Betriebsleistung ausmacht. Die Personalkosten betragen rd. 10 %. Nach Abzug von Fremdleistungen, Abschreibungen und sonstigen Aufwendungen und unter Berücksichtigung von sonstigen betrieblichen Erträgen und dem Finanzergebnis verbleibt ein durchschnittliches Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Gewinn vor Ertragssteuern) von 2,2 % der Betriebsleistung. Das bedeutet vereinfacht ausgedrückt, dass die Landmaschinenhändler im Durchschnitt pro € 100,0- Netto-Umsatz einen Gewinn von € 2,2,- (vor Ertragssteuern) erzielen. Die Gewinnsituation ist jedoch von Unternehmen zu Unternehmen im Landmaschinenhandel sehr unterschiedlich, wie die Detailanalysen im nachfolgenden Kapitel zeigen werden.

Grafik 1 Kosten- und Leistungsstruktur der Klein- und Mittelunternehmen (KMU) im Landmaschinenhandel (in %), 2013/14



EGT = Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Gewinn vor Ertragssteuern in % der Betriebsleistung); Anmerkung: Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen

Quelle: KMU Forschung Austria

## 2.1. GEWINNSITUATION

---

**2,2 %**

*durchschnittlicher Gewinn vom Umsatz*

---

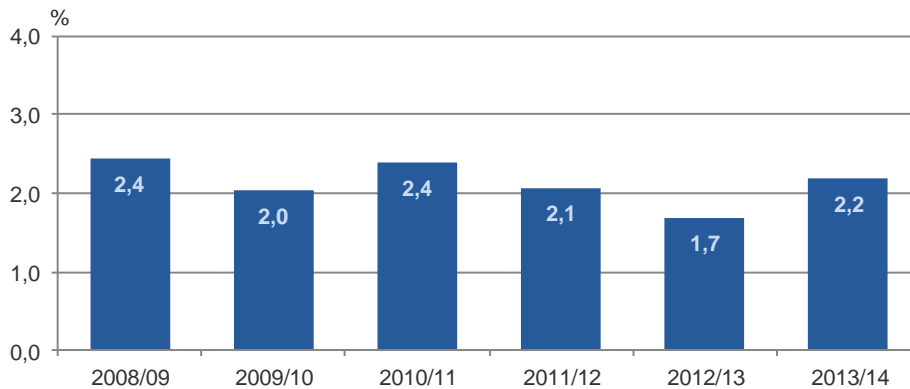
Zwar erzielen die Klein- und Mittelunternehmen (KMU) im heimischen Landmaschinenhandel mit 2,2 % im Durchschnitt einen Gewinn der in etwa auf dem Niveau des österreichischen Handels liegt, die Bandbreite zwischen

den erfolgreichen und den nicht-erfolgreichen Landmaschinenhändlern ist jedoch groß. Das „beste Viertel“ der KMU im Landmaschinenhandel erzielt auf Basis ihrer ordentlichen („normalen“) Geschäftstätigkeit eine durchschnittliche Umsatzrendite, die mit 5,7 % mehr als doppelt so hoch wie der Branchendurchschnitt (2,2 %) ist. Hingegen weist das Viertel der am wenigsten erfolgreichen Landmaschinenhändler einen Verlust in Höhe von -3,3 % des Umsatzes aus. Diese Unternehmen sind – wenn nicht zusätzliche Mittel zugeführt werden können – auf lange Sicht in ihrer Existenz gefährdet. Handlungsmöglichkeiten bei zu geringer Umsatzrendite sind einerseits Kostenreduktionen oder andererseits die Erhöhung der Betriebsleistung (bzw. des Umsatzes).

Im Zeitvergleich der letzten 5 Bilanzjahre zeigen sich mit Ausnahme vom Bilanzjahr 2012/13 durchschnittliche Branchengewinne von 2 % und darüber. Trotz konjunkturell turbulenter Jahre ist somit die Ertragskraft im Landmaschinenhandel weitgehend stabil geblieben. Der 5-Jahresvergleich weist zudem darauf hin, dass die KMU im österreichischen Landmaschinenhandel einigermaßen erfolgreich durch die Krisenjahre 2008 und 2009 gekommen sind. Die Gewinne sind im Branchendurchschnitt auch in diesen Jahren trotz negativer Konjunktorentwicklung insbesondere im Jahr 2009 nicht eingebrochen. Das bestätigt, dass die Landmaschinenhändler trotz schwieriger Umfeldbedingungen Großteils am Markt gut aufgestellt sind.

Das aktuell auswertbare Bilanzjahr 2013/14 weist gegenüber der Vorjahresperiode eine Verbesserung der Ertragskraft auf, die Höchstwerte der Bilanzjahre 2008/09 und 2010/11 können jedoch nicht mehr erreicht werden. Die Erhöhung der durchschnittlichen Gewinne im Vergleich zum Vorjahr ist dabei nicht nur auf eine Verbesserung des Betriebserfolgs zurückzuführen, sondern auch im besseren Finanzergebnis – auf Grund des aktuell niedrigen Zinsniveaus – begründet. Da gerade die Landmaschinenhändler eine sehr hohe Bankverschuldung aufweisen (in Relation zu allen Handelsunternehmen), wirkt sich ein niedriges Zinsniveau positiv auf die Umsatzrendite aus.

Grafik 2 Durchschnittliche Gewinne der KMU im Landmaschinenhandel (in % der Betriebsleistung), 2008/09 – 2013/14



Quelle: KMU Forschung Austria

Zwar zeigt die aktuelle Gewinnsituation im aktuellen Bilanzjahr 2013/14 wieder eine Aufwärtsbewegung, davon profitieren aber nicht alle Landmaschinenhändler. Vor allem Kleinunternehmen mit weniger als 9 Beschäftigten (und weniger als € 2 Mio Jahresumsatz) kommen zunehmend unter Druck und bilanzieren im Durchschnitt mit 0,8 % noch positiv. Deutlich höhere Gewinne erzielen bereits die Kleinunternehmen (mit 10 bis 49 Beschäftigten, und weniger als € 10 Mio Jahresumsatz). Die durchschnittlichen Gewinne fallen hier bereits doppelt so hoch aus (1,6 % des Umsatzes). Noch deutlicher zeigt sich aber der Unterschied zu den Mittelunternehmen (50-249 Beschäftigte, unter € 50 Mio Jahresumsatz), die im Durchschnitt mit einem Gewinn von 3,0 % (des Umsatzes) bilanzieren.

---

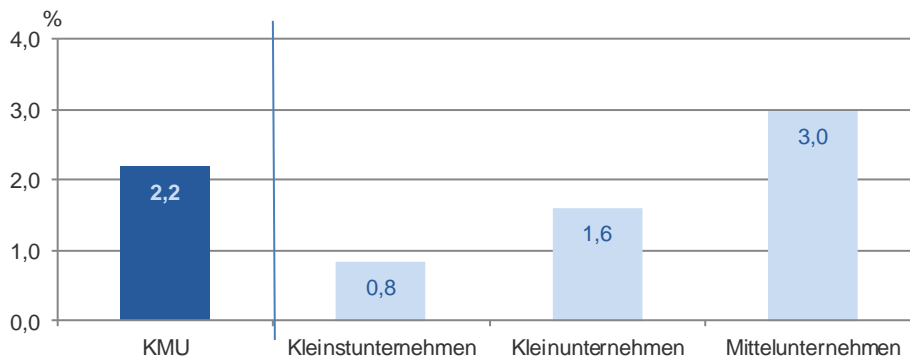
*mit der Unternehmensgröße steigt  
auch der prozentuelle Gewinn*

---

Gerade im Landmaschinenhandel zeigt sich wie kaum in einer anderen Branche der Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Betriebserfolg. Je größer der Landma-

schinenhändler, desto größer sind auch die durchschnittlichen Gewinne (in Prozent des Umsatzes). Anzumerken bleibt jedoch, dass einerseits nicht alle Mittelunternehmen Gewinne schreiben und dass nicht alle Kleinunternehmen in den roten Zahlen sind. In allen Unternehmensgrößenklassen sind erfolgreiche und weniger erfolgreiche Landmaschinenhändler am Markt tätig. Zwar zeigen die Sonderauswertungen der KMU Forschung Austria-Bilanzdatenbank deutlich, dass die durchschnittlichen Gewinne (in % der Betriebsleistung) mit zunehmender Unternehmensgröße deutlich ansteigen, alleine die Größe eines Unternehmens ist jedoch kein Garant für Unternehmenserfolg (bzw. Misserfolg).

Grafik 3 Gewinne im Landmaschinenhandel (in % der Betriebsleistung) nach Unternehmensgrößenklassen, 2013/14

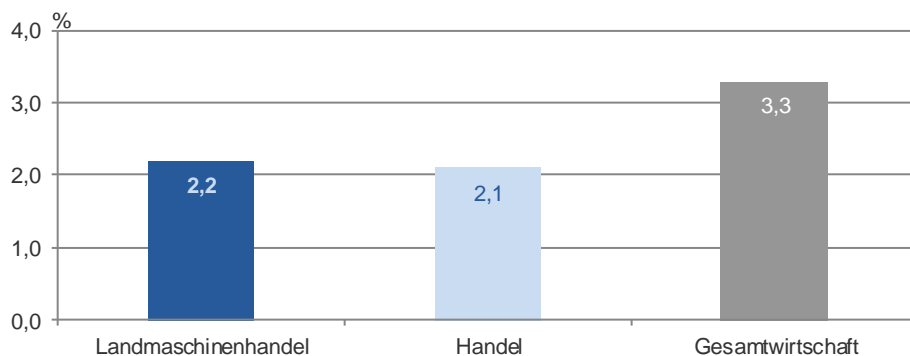


Größenklassen: Kleinunternehmen: bis 9 Beschäftigte / Kleinunternehmen: 10 bis 49 Beschäftigte / Mittelunternehmen 50-249 Beschäftigte

Quelle: KMU Forschung Austria

Wie sind die durchschnittlichen Gewinne im Landmaschinenhandel im Vergleich zu anderen Wirtschaftssektoren einzuordnen? Mit 2,2 % Umsatzrendite (vor Ertragssteuern) liegen die Landmaschinenhändler in etwa im Durchschnitt der Klein- und Mittelunternehmen (KMU) im gesamten österreichischen Handel (2,1 %). Im Vergleich zu anderen Wirtschaftssektoren fällt die Ertragskraft im Landmaschinenhandel aber eher bescheiden aus. Im Durchschnitt erzielen die KMU in der marktorientierten Wirtschaft in Österreich eine durchschnittliche Umsatzrendite von 3,3 %. Im Dienstleistungsbereich liegt die Ertragskraft im Durchschnitt nochmals höher.

Grafik 4 Gewinne der KMU im Landmaschinenhandel im Vergleich zum Handel und zur Gesamtwirtschaft (in % der Betriebsleistung), 2013/14



Quelle: KMU Forschung Austria



## 2.2. ANTEIL DER UNTERNEHMEN IN DER GEWINNZONE

# 66 %

der Landmaschinenhändler  
erzielen Gewinne

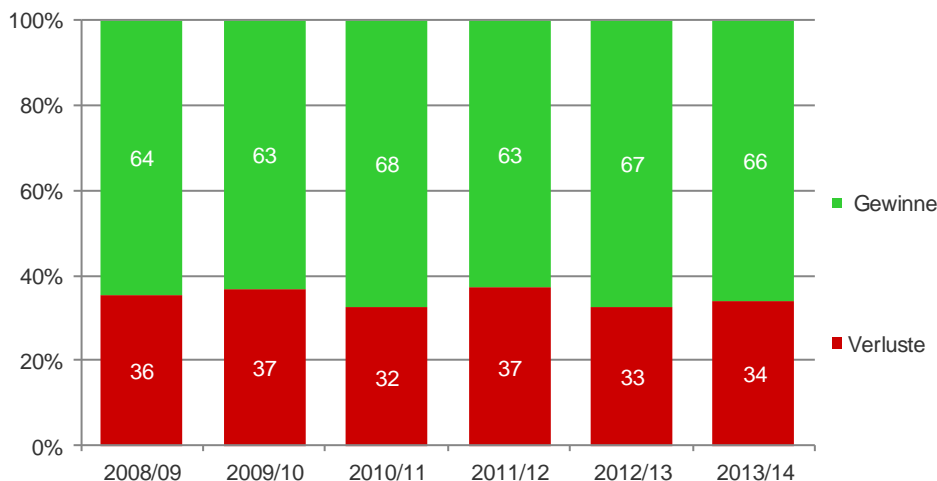
Zwei Drittel aller Landmaschinenhändler bilanzieren im aktuell auswertbaren Bilanzjahr 2013/14 positiv. Das bedeutet auf der anderen Seite aber auch, dass ein Drittel rote Zahlen schreibt. Diese Unternehmen können die anfallenden Kosten nicht

durch ihre „normale Geschäftstätigkeit“ bzw. den erzielten Umsatz decken.

Im Vergleich zur Vorjahresperiode zeigen sich nur geringe Veränderungen. Der Anteil der Landmaschinenhändler, die schwarze Zahlen schreiben, ist von 67 % im Bilanzjahr 2012/13 auf 66 % zurückgegangen.

Im 5-Jahresvergleich hat sich der Anteil der KMU im Landmaschinenhandel in der Gewinn- bzw. in der Verlustzone nur im geringen Ausmaß verändert. Den höchsten Anteil an Landmaschinenhändler in der Gewinnzone kann für 2010/11 festgestellt werden (68 %), der geringste Anteil ist für die Bilanzjahre 2009/10 und 2011/12 zu beobachten (63 %). Der 5-Jahresvergleich zeigt aber umgekehrt auch, dass im Landmaschinenhandel in allen analysierten Jahren rund ein Drittel der Unternehmen Verluste eingefahren hat.

Grafik 5 Anteil der KMU im Landmaschinenhandel in der Gewinn- bzw. Verlustzone (in %), 2008/09 - 2013/14

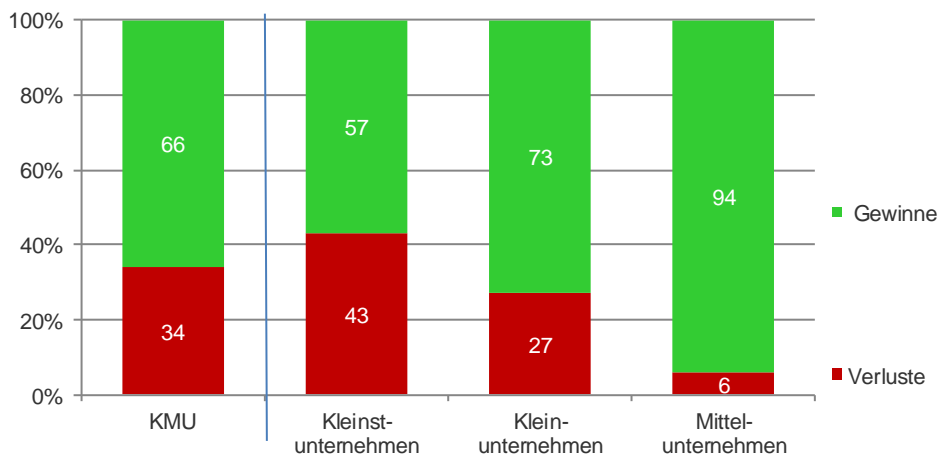


Quelle: KMU Forschung Austria

Der englische Ausdruck „size matters“ bzw. die „Größe als Wettbewerbsvorteil“ trifft gerade auf den Landmaschinenhandel zu. Nicht nur die Höhe der durchschnittlichen Gewinne steigt mit zunehmender Unternehmensgröße im Landma-

schinenhandel, auch der Anteil der KMU, die positiv bilanzieren ist bei größeren Unternehmen deutlich höher. Während 57 % der Kleinstunternehmen (bis 9 Beschäftigte) im Landmaschinenhandel die Gewinnzone erreichen, sind es bei den Kleinunternehmen (10-49 Beschäftigte) bereits 73 % und bei den Mittelunternehmen (50-249 Beschäftigten) 94 %.

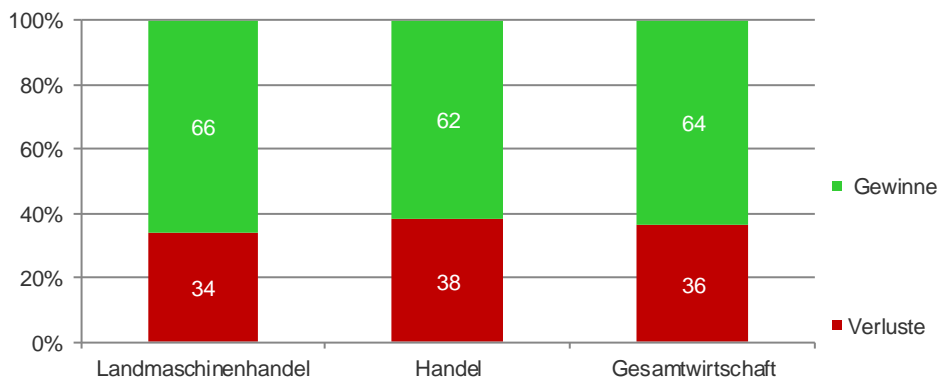
Grafik 6 Anteil der KMU im Landmaschinenhandel in der Gewinn- bzw. Verlustzone nach Unternehmensgrößenklassen (in %), 2013/14



Quelle: KMU Forschung Austria

Zwar liegen die durchschnittlichen Gewinne im Landmaschinenhandel unter der Ertragskraft der österreichischen Gesamtwirtschaft, der Anteil der Unternehmen in der Gewinnzone ist aber etwas höher. Während 64 % der heimischen KMU positiv bilanzieren, schreiben 66 % der Landmaschinenhändler Gewinne.

Grafik 7 Anteil der KMU in der Gewinn- bzw. Verlustzone (in %) im Landmaschinenhandel im Vergleich zum im Handel und zur Gesamtwirtschaft, 2013/14



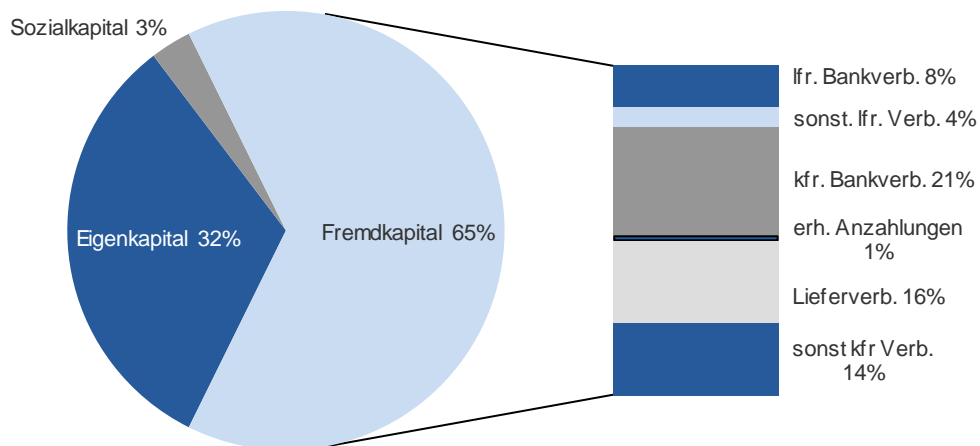
Quelle: KMU Forschung Austria

### 3. FINANZIERUNGSSITUATION

Beinahe zwei Drittel des Betriebsvermögens im Landmaschinenhandel sind im Durchschnitt mit Fremdkapital finanziert. Größter Fremdkapitalgeber sind die Banken. Sie finanzieren 30 % des Vermögens. Insbesondere die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten sind in dieser Branche überdurchschnittlich hoch.

32 % des Gesamtkapitals entfällt auf Eigenkapital. Die restlichen 3 % machen Sozialkapital<sup>1</sup> für zukünftige Ansprüche von MitarbeiterInnen (in Form von Rückstellungen für Abfertigungen und Pensionen) aus.

Grafik 8 Finanzierungsstruktur der KMU im Landmaschinenhandel (in % des Gesamtkapitals), 2013/14



Abkürzungen: Verb. = Verbindlichkeiten / lfr. = langfristig / kfr. = kurzfristig / erh. = erhaltene  
 Anmerkung: gerundete Werte

Quelle: KMU Forschung Austria

<sup>1</sup> Das Sozialkapital besteht aus den Abfertigungs- und Pensionsrückstellungen.  
 Seit 1.1.2003 gibt es die Abfertigung „neu“: Für Mitarbeiter/innen, die in dieses System fallen, werden monatliche Beiträge in eine Mitarbeitervorsorgekasse einbezahlt (dzt. 1,53 % der monatlichen Brutto-lohnsumme); zunächst gilt dies für alle neu eintretenden Mitarbeiter/innen (ab dem 1.1.2003)  
 Langfristig ist ein rückläufiger Anteil des Sozialkapitals am Gesamtkapital zu erwarten.

### 3.1. EIGENKAPITALQUOTE

Die Eigenkapitalquote gibt an, welcher Anteil des buchmäßigen Betriebsvermögens mit Eigenkapital finanziert ist. Etwaige stille Reserven werden nicht berücksichtigt. Je höher der Eigenkapitalanteil ist, desto kreditwürdiger ist ein Unternehmen. Um z.B. konjunkturell schwierige Zeiten unbeschadet zu überstehen bzw. zur Abdeckung etwaiger Verluste sollte aus betriebswirtschaftlicher Sicht der Eigenkapitalanteil etwa 30 % des Betriebsvermögens betragen.

---

**32 %**

*durchschnittliche Eigenkapitalquote*

---

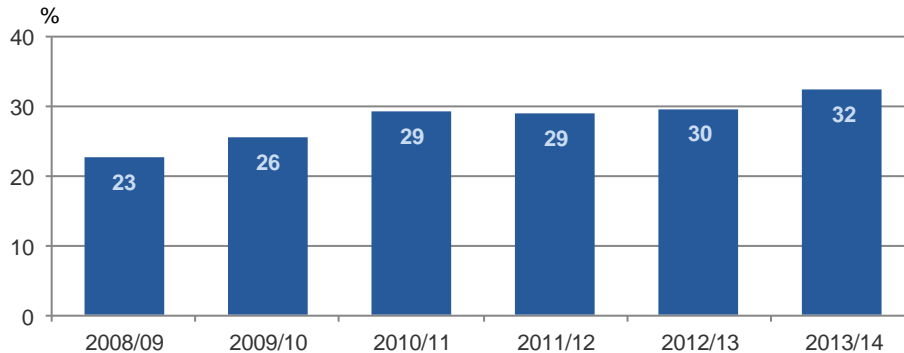
Im Gesamtdurchschnitt erreichen die KMU im Landmaschinenhandel eine Eigenkapitalquote von 32 %, die damit über dem zu empfehlenden (Mindest-) Richtwert von 30 % liegt.

Die hohe durchschnittliche Eigenkapitalausstattung im Landmaschinenhandel darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass 12 % der Landmaschinenhändler buchmäßig überschuldet sind, d.h. der buchmäßige Wert des Betriebsvermögens ist geringer als das vorhandene Fremdkapital. 88 % verfügen über ein positives Eigenkapital. Überschuldete Unternehmen sind, wenn nicht Sicherheiten aus dem privaten Vermögen vorhanden sind oder herangezogen werden, in ihrer Existenz gefährdet; insbesondere dann, wenn weitere Verluste durch die Aufnahme zusätzlichen Fremdkapitals finanziert werden müssen.

Die Verbesserung bzw. Sanierung der Eigenkapitalsituation gelingt durch Verbesserung der Betriebsergebnisse (Umsatzsteigerung, Kostensenkung), durch Senkung/Aussetzung der Privatentnahmen/Gewinnausschüttung, durch Privateinlage durch den Eigentümer/Aufnahme weiterer Gesellschafter bzw. auch durch den Abbau nicht betriebsnotwendigen Vermögens (Realisierung stiller Reserven).

Eine Verbesserung der Eigenkapitalquote zeigt sich deutlich im 5-Jahresvergleich Während die durchschnittliche Eigenkapitalquote im Bilanzjahr 2008/09 noch bei 23 % (des Gesamtkapitals) gelegen ist, erreicht diese im aktuell auswertbarem Bilanzjahr 2013/14 bereits 32 %. Der Anstieg des Eigenkapitalpolsters trägt zu einer verbesserten Bonität und einer geringeren Krisenanfälligkeit der KMU im Landmaschinenhandel bei.

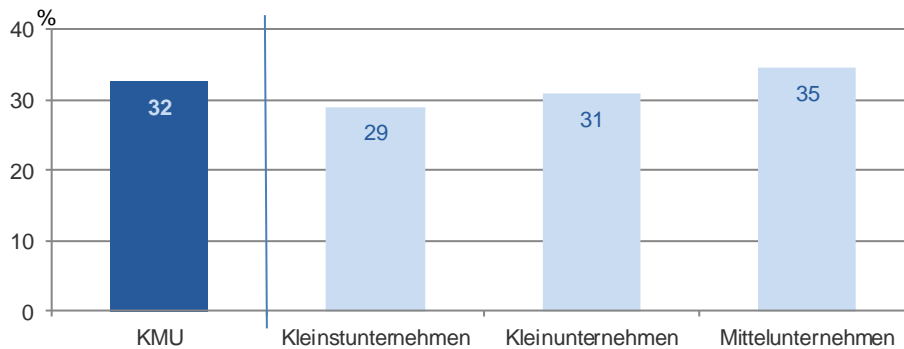
Grafik 9 Eigenkapitalquote der KMU im Landmaschinenhandel (in % des Gesamtkapitals), 2008/09 - 2013/14



Quelle: KMU Forschung Austria

Nach Größenklassen differenziert liegt die Eigenkapitalquote nur bei den Kleinunternehmen im Landmaschinenhandel (wenn auch nur knapp) unter dem betriebswirtschaftlichen Mindestrichtwert von 30 %. Mit zunehmender Unternehmensgröße steigt auch die Eigenkapitalausstattung an, die bei den Mittelunternehmen im Durchschnitt bereits 35 % beträgt.

Grafik 10 Eigenkapitalquote im Landmaschinenhandel nach Unternehmensgrößenklassen (in % des Gesamtkapitals), 2013/14

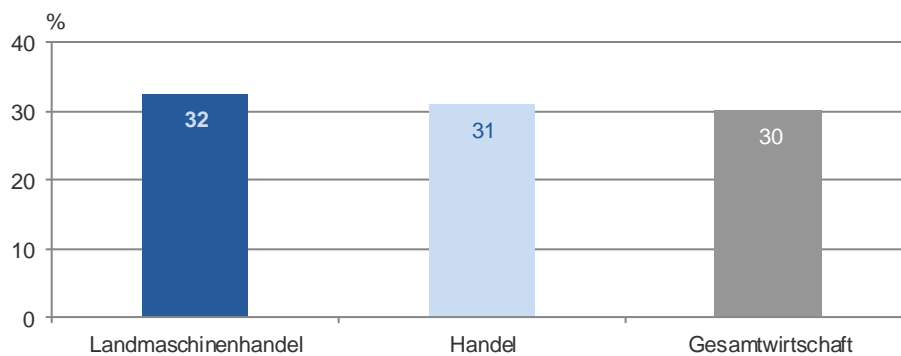


Quelle: KMU Forschung Austria

Die Qualität der Finanzierung ist im Landmaschinenhandel etwas besser als im Handel insgesamt bzw. in allen KMU in der marktorientierten Wirtschaft in Österreich, wobei die Unterschiede in der Eigenkapitalausstattung nur sehr gering ausfallen. Die durchschnittlichen Eigenkapitalquoten liegen bei den KMU im Landmaschinenhandel bei 32 % im gesamten Handel bei 31 % und in der Gesamtwirtschaft bei 30 %.

Der Anteil der KMU mit positivem Eigenkapital ist im Landmaschinenhandel jedoch mit 88 % überdurchschnittlich hoch. Im gesamten Handel weisen „nur“ 74 % der KMU ein positives Eigenkapital auf, in der österreichischen Gesamtwirtschaft 75 %.

Grafik 11 Eigenkapitalquote im Landmaschinenhandel (in % des Gesamtkapitals) im Vergleich zum im Handel (insgesamt) und zur Gesamtwirtschaft, 2013/14



Quelle: KMU Forschung Austria

### 3.2. BANKVERSCHULDUNG

Die Bankverschuldung drückt das Ausmaß der Abhängigkeit des Unternehmens von den finanzierenden Banken aus, unabhängig von der Fristigkeit der Bankverbindlichkeiten; d. h. sowohl kurzfristigen (z.B. Kontokorrentkredit) wie auch langfristige Bankverbindlichkeiten (z.B. Darlehen) sind hier berücksichtigt.

**30 %**

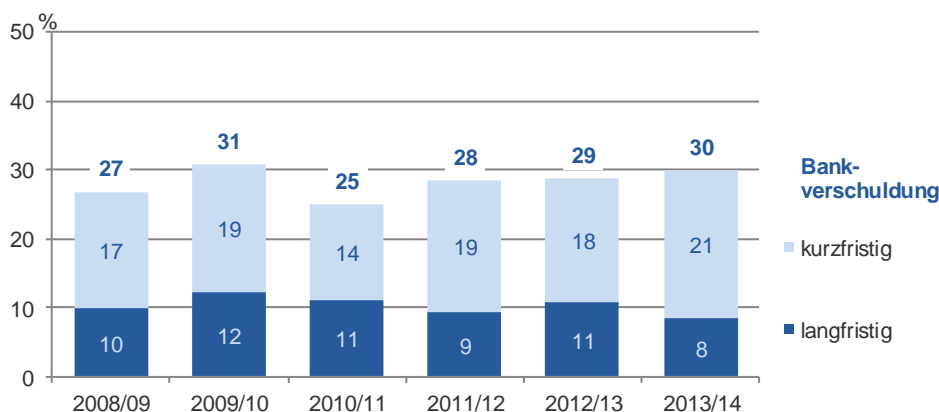
*Bankverschuldung*

Besonders im Landmaschinenhandel sind die Banken die wichtigsten Kapitalgeber. 30 % des Betriebsvermögens finanzieren die Landmaschinenhändler über kurz- und langfristige Bankkredite. Auffällig ist dabei der hohe Anteil

der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten. Eine Verringerung der Bankverschuldung gelingt in der Regel (wie die Erhöhung der Eigenkapitalquote) durch die Zuführung von Eigenmitteln, die Verbesserung der Betriebsergebnisse, durch den Verkauf nicht betriebsnotwendigen Anlagevermögens bzw. durch den Abbau von Vorräten und Forderungen.

Seit dem Bilanzjahr 2010/11 steigen die Bankverbindlichkeiten (besonders die kurzfristigen) kontinuierlich an. Für das aktuell auswertbare Bilanzjahr 2013/14 weisen die KMU im Landmaschinenhandel eine kurzfristige Bankverschuldung von 21 % und eine langfristige Bankverschuldung von 8 % auf. Der 5-Jahresvergleich zeigt deutlich die Verschiebung der langfristigen zu den kurzfristigen Bankverbindlichkeiten.

Grafik 12 Kurz- und langfristige Bankverschuldung im Landmaschinenhandel (in % des Gesamtkapitals), 2008/09 – 2013/14

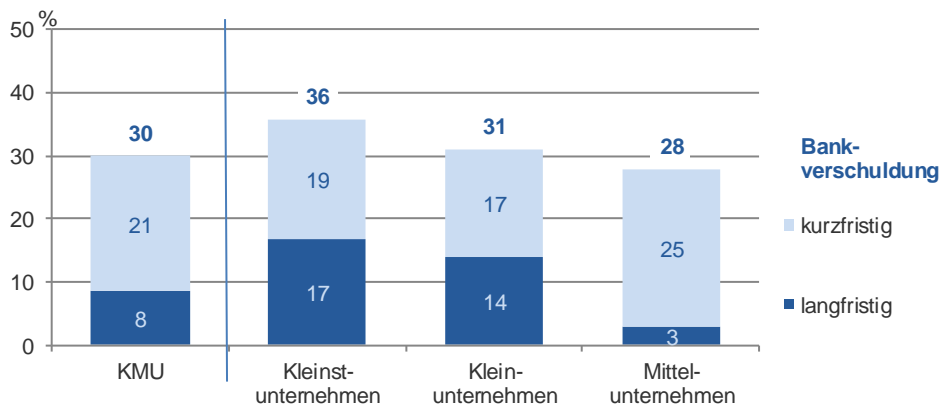


Anmerkung: gerundete Werte, Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen

Quelle: KMU Forschung Austria

Das Ausmaß der Inanspruchnahme von Bankkrediten sinkt mit zunehmender Unternehmensgröße. Während die Kleinstunternehmen im Landmaschinenhandel 36 % und die Kleinunternehmen durchschnittlich 31 % des Gesamtvermögens mit Bankverbindlichkeiten finanzieren, tragen die Banken 28 % zur Finanzierung der Mittelunternehmen bei. Der Anteil der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten (am Gesamtkapital) steigt im Durchschnitt hingegen tendenziell mit zunehmender Unternehmensgröße.

Grafik 13 Kurz- und langfristige Bankverschuldung im Landmaschinenhandel nach Unternehmensgrößenklassen (in % des Gesamtkapitals), 2008/09 – 2013/14



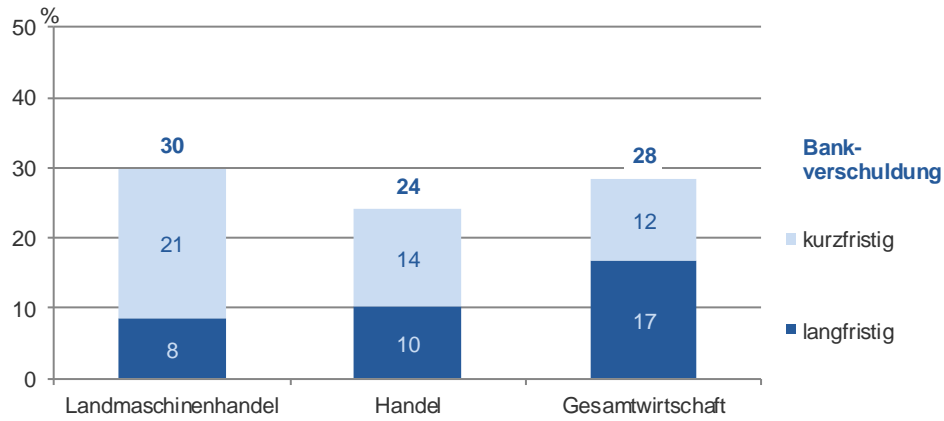
Anmerkung: gerundete Werte, Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen

Quelle: KMU Forschung Austria

Im Vergleich zu den KMU im Handel (insgesamt) bzw. in der marktorientierten Wirtschaft (insgesamt) zeigt der Landmaschinenhandel eine überdurchschnittlich hohe Inanspruchnahme von Bankfinanzierungen. Besonders die kurzfristige Bankverschuldung liegt im Landmaschinenhandel deutlich über den durchschnittlichen Vergleichswerten. Entgegen dem Trend in der österreichischen Wirtschaft steigt im Landmaschinenhandel auch die Bankverschuldung in den letzten Jahren an.



Grafik 14 Bankverschuldung im Landmaschinenhandel im Vergleich zum Handel und zur Gesamtwirtschaft (in % des Gesamtkapitals), 2013/14



Quelle: KMU Forschung Austria

### 3.3. BONITÄT

Die Bonität eines Unternehmens erlaubt wichtige Rückschlüsse auf seine Wettbewerbsfähigkeit und auf seine zukünftige Existenzfähigkeit. Deshalb wird in diesem Abschnitt die Bonität der bilanzierenden Klein- und Mittelunternehmen (KMU) im Landmaschinenhandel untersucht. Zu diesem Zweck kommt das Ratingmodell der KMU Forschung Austria zur Anwendung.

Insgesamt zeigt sich, dass kurz- bis mittelfristig bei vielen Landmaschinenhändlern mit einer zuverlässigen Entwicklung zu rechnen ist. Es kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass massive Verschlechterungen im Branchenumfeld Bonitätsprobleme hervorrufen können.

---

**13 %**

*der Landmaschinenhändler haben  
ein „A-Klasse-Rating“*

---

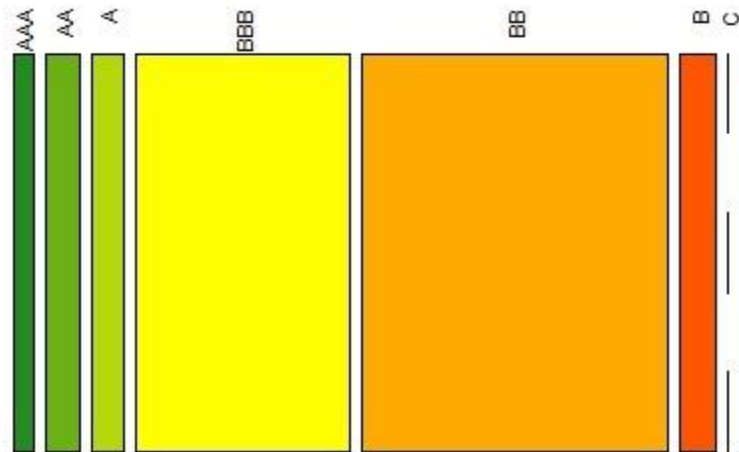
In der nachfolgenden Grafik sind die KMU im Landmaschinenhandel nach Ratingklassen dargestellt. Je breiter ein Balken, desto mehr Unternehmen befinden sich in der jeweiligen Ratingklasse. Unternehmen mit einem "AAA" Rating haben eine überdurch-

schnittlich gute Bonität. Diese verfügen auch langfristig über eine ausreichend große Substanz, um länger andauernde Herausforderungen im Unternehmensumfeld erfolgreich zu meistern. 3 % der KMU im Landmaschinenhandel sind AAA, 5 % AA und weitere 5 % A geratet.

Im Gegensatz dazu sind KMU mit einem "C" oder auch "B" Rating anfällig für Zahlungsausfälle. Bei ungünstigen Entwicklungen im Unternehmensumfeld wird es wahrscheinlich, dass solche Unternehmen von Zahlungsausfällen betroffen sind. Auf BBB entfallen 33 %, auf BB 48 % und auf B 6 % der Unternehmen. C kommt nicht vor.

Kritisch bleibt die Tatsache, dass in Summe deutlich weniger Landmaschinenhändler auf die drei "A"-Klassen ("AAA", "AA" und "A") gemeinsam entfallen (13 %) als auf BBB (33 %). Knapp die Hälfte ist überhaupt „nur“ in „BB“ einzuordnen.

Im Vergleich zum gesamten Handel ist der Anteil der KMU in den „A-Klassen“ im Landmaschinenhandel geringer und jener in den „B-Klassen“ höher.

Grafik 15 KMU im Landmaschinenhandel nach Ratingklassen<sup>1</sup>, 2013/14

<sup>1</sup> Die nachfolgenden Werte stellen Grenzwerte der einjährigen Ausfallwahrscheinlichkeit dar. Ein Unternehmen erhält dann ein AAA Rating, wenn seine einjährige Ausfallwahrscheinlichkeit unter 0,013 % liegt. Das heißt die Wahrscheinlichkeit dieses Unternehmens, insolvent zu werden, liegt im folgenden Kalenderjahr unter 0,013 %. Für AA liegt der Grenzwert bei 0,033 %, für A bei 0,084 %, für BBB bei 0,379 %, für BB bei 1,687 % und für B bei 8,554 %. Unternehmen mit einem C Rating fallen mit einer Wahrscheinlichkeit von größer 8,554 % aus.

Quelle: KMU Forschung Austria

## 4. ANHANG: METHODIK UND ERLÄUTERUNGEN

### WIRTSCHAFTSSYSTEMATIK

Im vorliegenden Bericht erfolgt die Definition des Handels gemäß der auf europäischer Ebene gültigen Wirtschaftssystematik NACE Rev. 2 bzw. der darauf basierenden österreichischen Fassung ÖNACE 2008.

- Landmaschinenhandel: ÖNACE Klasse 46.61 Großhandel mit landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten
- Handel: ÖNACE Abschnitt G: Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen
- Gesamtwirtschaft: ÖNACE Abschnitte B – N sowie Abteilung 95

### DATENQUELLE

Die „Betriebswirtschaftliche Analyse des Landmaschinenhandels“ basiert auf Sonderauswertungen aus der Bilanzdatenbank der KMU Forschung Austria, die für das Jahr über 2013/14 (Bilanzstichtage zwischen 1.7.2013 und 30.6.2014) 214 Bilanzen von KMU im Landmaschinenhandel nach dem Gesamtkostenverfahren enthält.

	Anzahl der auswertbaren Bilanzen von KMU, 2013/14
Landmaschinenhandel	214
Handel	19.197
Gesamtwirtschaft	67.619

### GRÖßENKLASSEN

Die Auswertungen nach KMU-Größenklassen erfolgten gemäß der Empfehlung der Europäischen Kommission vom 6. Mai 2003. Als KMU gelten Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten, deren Jahresumsatz weniger als € 50 Mio beträgt oder deren Bilanzsumme kleiner als € 43 Mio ist. (Das Kriterium Beschäftigtenzahl muss zutreffen sowie eines der beiden „Finanzkriterien“; d. h. entweder der Umsatz oder die Bilanzsumme.)

	Kleinst-unternehmen	Klein-unternehmen	Mittel-unternehmen
Maximale Beschäftigtenzahl	< 10	< 50	< 250
Maximaler Umsatz (in € Mio)	<= 2	<= 10	<= 50
Maximale Bilanzsumme (in € Mio)	<= 2	<= 10	<= 43

Quelle: Europäische Kommission

**Kosten- und Leistungsstruktur nach dem Gesamtkostenverfahren**

	<b>Umsatzerlöse (exkl. Umsatzsteuer)</b>
-	Erlösschmälerungen
=	<b>Nettoerlöse</b>
+/-	Bestandsveränderungen
+	aktivierte Eigenleistungen
=	<b>Betriebsleistung</b>
-	Material- und Wareneinsatz / Handelswareneinsatz
-	Fremdleistungen
=	<b>Rohhertrag</b>
+	sonstige betriebliche Erträge
-	Personalaufwand
-	kalkulatorischer Unternehmerlohn
-	Abschreibungen, GWG
-	sonstige betriebliche Aufwendungen
=	<b>Ergebnis vor Finanzerfolg (Betriebserfolg)</b>
+	Finanzerträge
-	Finanzaufwendungen
-	kalk. Eigenkapitalkosten
=	<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>
+/-	a. o. Erträge / Aufwendungen
=	<b>Unternehmensergebnis vor Steuern</b>
-	Steuern vom Einkommen und Ertrag
+/-	Verrechnung Gesellschafter
=	<b>Unternehmensergebnis nach Steuern</b>
+	kalkulatorische Kosten in Summe
+/-	Zuführung / Auflösung von Rücklagen
+/-	Gewinn-/Verlustvortrag Vorjahr
=	<b>Bilanzgewinn / -verlust</b>

## BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KORREKTUREN

Zur Erhöhung der Vergleichbarkeit z. B. von Unternehmen unterschiedlicher Rechtsform werden kalkulatorische Berichtigungen (Ansatz eines kalk. Unternehmerlohns und kalk. Eigenkapitalzinsen) durchgeführt.

## KALKULATORISCHER UNTERNEHMERLOHN

Bei Einzelunternehmungen und Personengesellschaften beinhalten die Personalaufwendungen kein Entgelt für die Mitarbeit des Unternehmers. Die von dem Unternehmer getätigten Privatentnahmen sind als Betriebsausgabe (Aufwand) nicht absetzbar. Um nun die Vergleichbarkeit mit Kapitalgesellschaften herzustellen, bei denen der Unternehmer ein in den Personalaufwendungen enthaltenes Geschäftsführerentgelt bezieht, wird ein kalkulatorischer Unternehmerlohn berücksichtigt. Der Unternehmerlohn soll eine adäquate private Lebensführung des Unternehmers ermöglichen.

Grundlage für die Berechnung des Unternehmerlohns bilden Gehälter für die entsprechende Tätigkeit in der jeweiligen Branche. Basis für den Mindestunternehmerlohn stellen die jeweils gültigen Kollektivverträge für Angestellte im Handwerk und Gewerbe in der Dienstleistung in Information und Consulting, in Handelsbetrieben sowie im Hotel- und Gastgewerbe dar. Es wird jeweils die höchste Verwendungs- bzw. Beschäftigungsgruppe ab dem 5. Berufsjahr herangezogen, um einen gewichteten Durchschnittswert der gewerblichen Wirtschaft zu ermitteln. Für das Basisjahr 2013/14 beträgt der Unternehmerlohn, den die KMU Forschung Austria ansetzte, € 33.531,-.

Bei den kleinsten erfassten Betrieben (Unternehmen bis € 50.000,- Jahresumsatz) wird 50 % des kalkulatorischen Unternehmerlohns angesetzt, da diese Unternehmen vielfach als nebenberufliche Tätigkeit geführt werden. Dieser Ansatz des kalkulatorischen Unternehmerlohns ist als Mindestansatz zu sehen. Eine zusätzliche Berücksichtigung von Lohnnebenkosten erfolgt nicht, da die Sozialversicherung des Unternehmers (GSVG) in der Regel in den sonstigen Aufwendungen oder Personalaufwendungen im Jahresabschluss enthalten ist. Folgende Tabelle zeigt für die wichtigsten Rechtsformen, ob ein kalkulatorischer Unternehmerlohn angesetzt wird:

Rechtsform	kalkulatorischer Unternehmerlohn	Anzahl der Unternehmer
Einzelunternehmen	ja	1
Gesellschaft nach bürgerlichem Recht	ja	2
Protokolliertes Einzelunternehmen	ja	1
OG (Offene Gesellschaft)	ja	2
KG (Kommanditgesellschaft)	ja	1
Ges.m.b.H. & CO. KG	nein	0
Ges.m.b.H.	nein	0
AG	nein	0

Quelle: KMU Forschung Austria

## KALKULATORISCHE EIGENKAPITALKOSTEN

Wird dem Unternehmen Fremdkapital zur Verfügung gestellt, so entstehen Aufwendungen in Höhe eines vertraglich vereinbarten Zinssatzes (Fremdkapitalaufwand). Stellt jedoch der Unternehmer bzw. Eigentümer selbst Kapital zur Verfügung, gibt es keine ausdrückliche Abmachung, eine bestimmte Rendite an die Kapitalgeber zu zahlen. Es existiert also keine eindeutig vorgegebene Kostenposition. Eigenkapitalzinsen dürfen steuerlich nicht als Betriebsausgabe (Aufwand) geltend gemacht werden.

Durch die Erfassung der kalkulatorischen Eigenkapitalkosten wird somit der Umstand berücksichtigt, dass auch die Bereitstellung von Eigenkapital mit Kosten verbunden ist, da sich die Kapitalgeber (Eigentümer, Anteilseigner) eine gewisse Mindestverzinsung ihres gebundenen Kapitals erwarten.

Bemessungsgrundlage der Eigenkapitalzinsen ist das buchmäßige Eigenkapital zum Bilanzstichtag bzw. sofern verfügbar der durchschnittliche Eigenkapitalstand. Die KMU Forschung Austria verwendet die durchschnittliche Emissionsrendite von Bundesanleihen, die sich für das Jahr 2013 lt. OeNB auf 1,77 % belief.

Eine Korrektur des buchmäßigen Eigenkapitals (Berücksichtigung von stillen Reserven) wird nicht vorgenommen.

