

Deloitte.

Working Capital
Flüssige Mittel
und gebundenes Kapital



Inhaltsverzeichnis

-
- 2 **Management Summary**
 - 3 **Datengrundlage der Studie**
 - 4 **Die Umlaufvermögensreichweite bleibt unverändert**
 - 5 **Unternehmensgröße bestimmt die Umlaufvermögensbindung**
 - 6 **Elektroindustrie weist die höchste Umlaufvermögensbindung aus**
 - 8 **Kapitalintensive Branchen erhöhen weiter ihr Umlaufvermögen**
 - 9 **Verschuldung und Liquiditätsreichweite sind Treiber für Working-Capital-Maßnahmen**
 - 11 **Hohe Liquiditätsbestände – ungleich verteilt**
 - 13 **Fazit**
 - 14 **Berechnungsgrundlage und Beschränkungen**
-

Management Summary

Die vorliegende Studie ist die dritte Studie zur Working-Capital-Entwicklung deutscher Unternehmen. Bezogen auf die Gesamtheit der betrachteten 225 Unternehmen lässt sich in den Jahren seit 2010 insgesamt allenfalls eine leichte Veränderung der Kennzahlen beobachten. Allerdings stieg in den letzten beiden Jahren die Nettoumlaufvermögensbindung an.

Bei Betrachtung der Entwicklung auf Ebene der einzelnen Unternehmen zeigt sich, dass sich bei der Mehrzahl der Unternehmen im vergangenen Jahr die Bindungsdauer des Working Capital um wenigstens einen Tag erhöht hat. Lediglich ein Drittel der Unternehmen konnte ihr Working Capital reduzieren.

Das Nettoumlaufvermögen der analysierten Unternehmen ist im vergangenen Jahr um 5 Prozent auf insgesamt 243 Mrd. EUR gewachsen. Durch den Umsatzanstieg der Unternehmen ergibt sich ceteris paribus bereits ein Anstieg des Working Capital von 8 Mrd. EUR. Insgesamt erhöhte sich das absolute Working Capital der betrachteten Unternehmen um 12 Mrd. EUR.

Auf Ebene der analysierten zehn Branchen haben im Jahresvergleich vier Branchen ihre Umlaufvermögensbindung reduziert. Demgegenüber hat sich in fünf Branchen die Umlaufvermögensbindung erhöht.

Wie im Vorjahr wurden auch die Cash-Bestände der Unternehmen analysiert. Die analysierten Unternehmen verfügen über einen Zahlungsmittelbestand von über 150 Mrd. EUR, der sich aber erstmals seit 2010 leicht reduziert hat.

Die positiven Cash-Effekte eines nachhaltig optimierten Working Capital können signifikant sein. Auch für Unternehmen, welche bereits seit längerer Zeit eine Verbesserung der Umlaufvermögensbindung erfolgreich betreiben, bieten sich weitere, bislang noch unerschlossene Potenziale. So ermöglichen Analysen mithilfe von Data-Analytics-Verfahren neue Einblicke in die Treiber des Working Capital und zeigen Ansatzpunkte für noch spezifischere Verbesserungen. Im Bereich der Forderungen und Verbindlichkeiten bieten alternative Finanzierungsformen, wie zum Beispiel kartenbasierte Bezahlösungen und webbasierte Bezahlplattformen, Optimierungsmöglichkeiten.

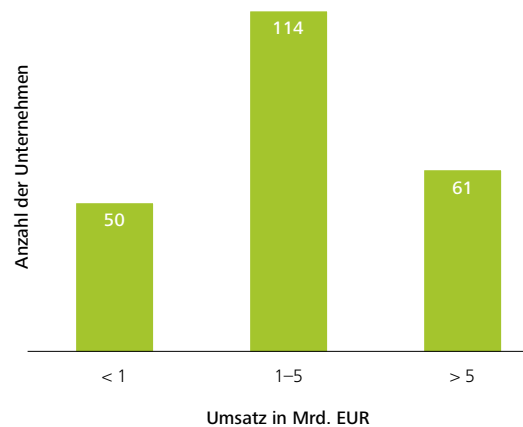
Datengrundlage der Studie

Der Analyse lagen die veröffentlichten Geschäftsberichte der umsatzstärksten Unternehmen mit Sitz in Deutschland zugrunde. Die Studie berücksichtigt dabei sämtliche Industriezweige mit Ausnahme der Unternehmen der Finanz- und Versicherungsindustrie sowie Immobilienunternehmen und reine Beteiligungsgesellschaften. Insgesamt wurden die Geschäftszahlen von 225 Unternehmen ausgewertet.

Gegenüber den Vorjahren wurde bei der Auswertung eine systematische Veränderung vorgenommen: Erhaltene Anzahlungen wurden nun grundsätzlich als Passivposten ausgewertet und gehen damit in die Ermittlung der Verbindlichkeitsreichweite (DPO) ein. Mit dieser Anpassung sollen die Aussagefähigkeit und Vergleichbarkeit bezüglich der Vorratsvermögensbindung und der Nutzung der Umlaufvermögensfinanzierung durch Lieferantenkredite und erhaltene Anzahlungen verbessert werden.

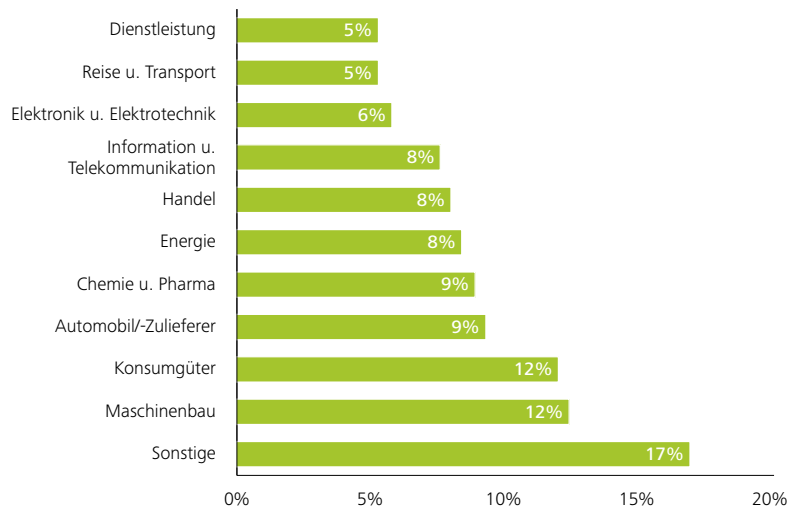
Die Mehrzahl der analysierten Unternehmen liegt in der Größenkategorie 1 Mrd. EUR bis 5 Mrd. EUR Umsatz. Bei der Verteilung nach Branchen stellen die Unternehmen des Maschinenbaus und der Konsumgüterindustrie mit je rd. 12 Prozent den höchsten Anteil. Um valide Aussagen in Bezug auf eine Branche treffen zu können, wurde eine Mindestanzahl von zehn Unternehmen vorausgesetzt, die verbleibenden Unternehmen wurden unter der Kategorie „Sonstige“ zusammengefasst.

Abb. 1 – Analyisierte Unternehmen nach Umsatzgröße



Quellen: Geschäftsberichte 2014

Abb. 2 – Verteilung der Anzahl der Unternehmen nach Branchen (in %)



Quellen: Geschäftsberichte 2014

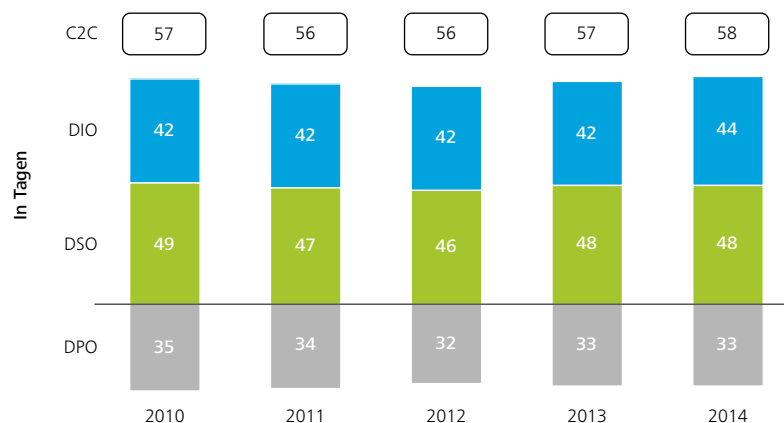
Die Umlaufvermögensreichweite bleibt unverändert

Die Betrachtung des Nettoumlaufvermögens über alle Branchen und Unternehmensgrößen zeigt dass die betrachteten Unternehmen eine Nettoumlaufvermögensbindung von 58 Tagen, also fast zwei Monate, vorfinanzieren. Im Vergleich zu den Vorjahren ergibt sich eine steigende Tendenz, wenngleich diese mit zwei Tagen gegenüber 2012 scheinbar gering ausfällt. Allerdings ist hierbei zu berücksichtigen, dass es sich um relative Werte im Verhältnis zum Umsatz handelt. Durch den Umsatzanstieg müssen die Unternehmen bereits bei unverändertem C2C-Zyklus zusätzliche Mittel für die Finanzierung des absolut steigenden Working Capital

aufbringen. So resultierte allein der Umsatzanstieg der betrachteten Unternehmen im Jahr 2014 in einem absoluten Anstieg des Working Capital um 8,1 Mrd. EUR. Die Erhöhung der Umlaufvermögensbindung um einen Tag trug mit weiteren 4,2 Mrd. EUR zum Anstieg des Nettoumlaufvermögens auf insgesamt 243 Mrd. EUR bei.

Von einem Anstieg des Working Capital um mehr als einen Tag sind 58 Prozent der untersuchten Unternehmen betroffen, lediglich 32 konnten die Kapitalbindungsdauer um mehr als einen Tag reduzieren.

Abb. 3 – Kapitalbindung im Nettoumlaufvermögen, Entwicklung von 2010 bis 2014



Quellen: Geschäftsberichte 2010–2014

Sechs von zehn Unternehmen
verzeichneten im vergangenen Jahr
einen Anstieg des Working Capital.

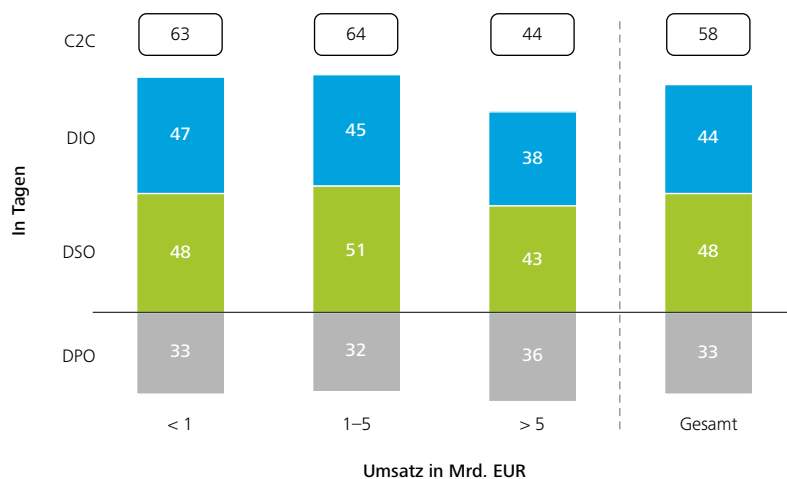
Unternehmensgröße bestimmt die Umlaufvermögensbindung

Die Betrachtung der Umlaufvermögensbindung unter dem Aspekt der Unternehmensgröße zeigt, wie auch in den Vorjahren, dass Unternehmen in der Umsatzklasse <1 Mrd. EUR ein im Vergleich zum Durchschnitt aller Unternehmen deutlich höheres Working Capital aufweisen. Mit 63 Tagen liegt dieses ca. 8 Prozent über dem Durchschnitt aller Unternehmen. Ähnliches gilt auch für die Unternehmen der Umsatzkategorie 1 Mrd. bis 5 Mrd. EUR, diese liegen mit 64 Tagen ca. 10 Prozent über dem Durchschnittswert. Demgegenüber weisen die Unternehmen mit einem Umsatz über 5 Mrd. EUR mit 44 Tagen eine deutlich niedrigere Kapitalbindung im Umlaufvermögen aus. Insbesondere geringere Forderungsreichweiten und höhere Verbindlichkeitsreichweiten lassen auf eine möglicherweise vorteilhaftere Verhandlungsposition schließen.



Daneben stellen Maßnahmen der Working-Capital-Finanzierung, wie zum Beispiel Asset Backed Securitization oder Supply Chain Financing, tendenziell auf größere Volumina ab oder lassen sich erst ab bestimmten Volumina wirtschaftlich sinnvoll umsetzen.

Abb. 4 – Umlaufvermögensbindung nach Umsatzgröße



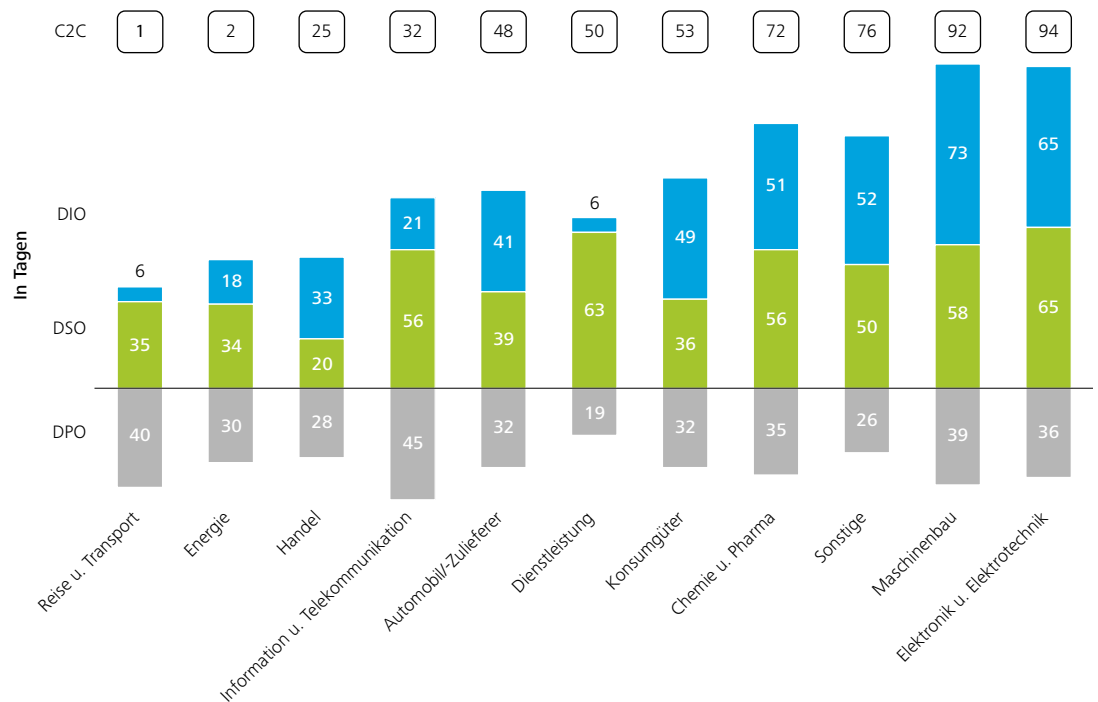
Quellen: Geschäftsberichte 2010–2014

Elektroindustrie weist die höchste Umlaufvermögensbindung aus

Die Branchenanalyse zeigt deutlich die sehr unterschiedlichen Working-Capital-Anforderungen. Mit weitem Abstand liegen die der Studie zugrunde liegenden Unternehmen der Reise- und Transportindustrie am unteren Ende der durchschnittlichen Kapitalbindung. Dies resultiert nicht nur aus dem geschäftsmodellbedingten geringen Vorratsvermögen, sondern auch aus den vergleichsweise niedrigen Forderungsreichweiten und einer weitgehenden Zahlungsverrechnung vor der Leistungserbringung im Bereich der Tourismusunternehmen.

Hohe Forderungsreichweiten führen trotz niedriger Vorratsreichweiten zu einer Umlaufvermögensbindung von 50 Tagen bei Dienstleistungsunternehmen, die sich auf der Kundenseite den gleichen Zahlungszielforderungen ausgesetzt sehen wie die produzierenden Branchen. Demgegenüber können sie diese allerdings aufgrund der üblicherweise geringeren Beschaffungsaufwendungen weniger gut durch Lieferantenverbindlichkeiten kompensieren.

Abb. 5 – Kapitalbindungsdauer nach Branchen 2014



Quellen: Geschäftsberichte 2014

An der Spitze des Branchenvergleichs hat es eine Veränderung gegeben: Aufgrund eines Anstiegs von vier Tagen weist nun die Elektroindustrie die höchste Umlaufvermögensbindung der betrachteten Branchen aus. Der Maschinenbau liegt mit 92 Tagen aktuell an zweiter Stelle. Hohe Bestands- als auch Forderungsreichweiten sind in beiden Branchen die Treiber der Umlaufvermögensbindung, während die Verbindlichkeitsreichweite unverändert geblieben ist.

Zahlreiche Unternehmen in verschiedenen Branchen erreichen ein negatives Working Capital.

Betrachtet man ergänzend zu den oben aufgezeigten Durchschnittswerten die jeweiligen höchsten und niedrigsten Werte der Umlaufvermögensbindung, dann zeigt sich eine recht große Bandbreite. Insbesondere in der Reise- & Transportbranche, dem Handel und der IT-Branche gelingt es Unternehmen, ein negatives Working Capital zu erreichen. In der IT-Branche wird dies durch vorab vereinbarte Wartungs- und Lizenzgebühren erreicht. Allerdings schaffen durchaus einige Unternehmen der Maschinenbauindustrie ein negatives Working Capital, also eine Finanzierung des Umlaufvermögens. Dies gelingt vor allem durch hohe erhaltene Anzahlungen bzw. durch Abrechnung nach Lieferungs- und Leistungsfortschritt (sog. Milestones).



Abb. 6 – Geringste und höchste Kapitalbindungsdauer nach Branchen

		Reise u. Transport	Handel	Energie	IT	Konsumgüter	Dienstleistung	Automotive	Sonstige	Chemie und Pharma	Elektronik und Elektrotechnik	Maschinenbau
C2C	Min	-48	-29	-13	-76	-21	-16	22	10	15	36	-15
	Max	41	81	77	104	136	110	128	167	233	177	151

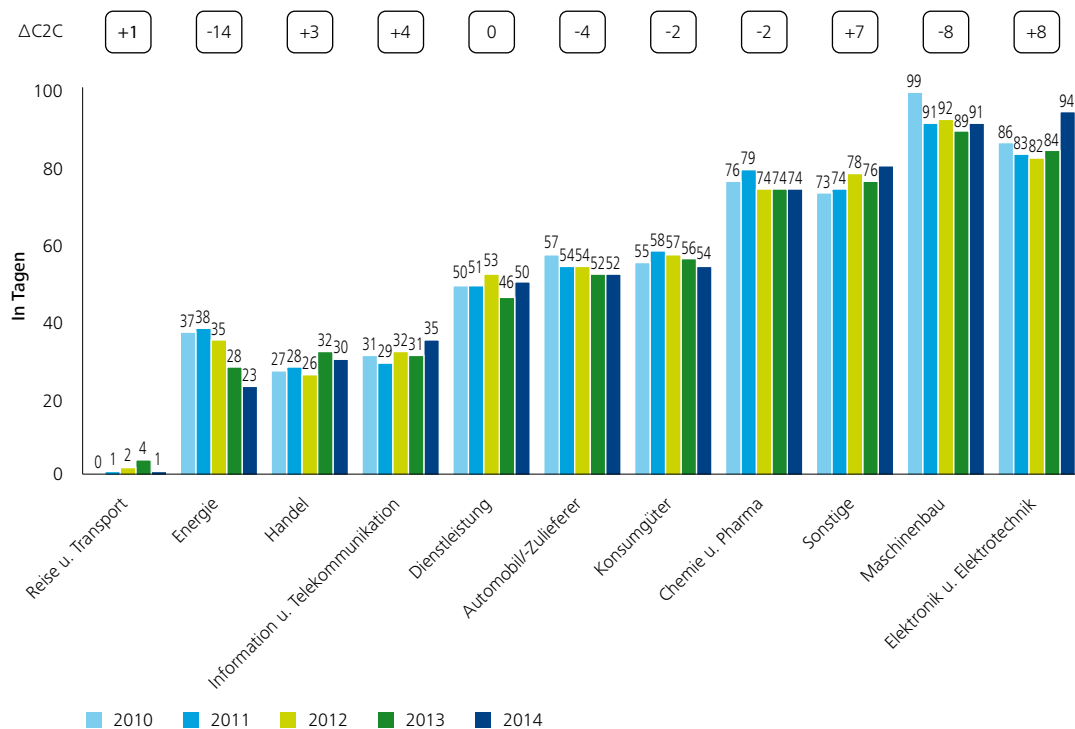
Kapitalintensive Branchen erhöhen weiter ihr Umlaufvermögen

Durch Reduzierung der Umlaufvermögensbindung um acht Tage in den vergangenen fünf Jahren hat der Maschinenbau seine Rolle als umlaufvermögensintensivste Branche an die Elektroindustrie abgegeben. Letztere zeigt zudem den höchsten Aufbau des Nettoumlaufvermögens (+ acht Tage) bei der Betrachtung der Veränderung der Durchschnittswerte im Zeitraum 2010 bis 2014, welcher vor allem durch einen Anstieg des Vorratsvermögens verursacht wurde.

Den deutlichsten Rückgang weisen die Unternehmen der Energieversorgung aus, deren durchschnittliche Umlaufvermögensbindung von 37 Tagen auf 23 Tage fiel. Dieser ist durch den Rückgang des Vorratsvermögens und der Forderungen begründet, sicherlich auch begünstigt durch im Jahresverlauf fallende Energiepreise. Auch die Unternehmen der Automobilindustrie konnten die Umlaufvermögensbindung um immerhin vier Tage reduzieren.

Ein Anstieg ist ferner im Handel (+ drei Tage) und in der Informations- und Telekommunikationsbranche (+ vier Tage) zu verzeichnen. Während für den Handel ein Rückgang der Verbindlichkeitenreichweite ausschlaggebend war, führte in der IT und Telekommunikationsbranche eine Erhöhung der Forderungen zum Anstieg des Working Capital.

Abb. 7 – Entwicklung der Kapitalbindungsdauer je Branche im Zeitraum 2010 bis 2014



Quellen: Geschäftsberichte 2010–2014

Verschuldung und Liquiditätsreichweite sind Treiber für Working-Capital-Maßnahmen

Folgt man dem Return-on-Investment-(RoI)-Schema, dann stellt die Kapitalbindung einen Treiber für die Kapitaleffizienz eines Unternehmens dar. Eine Analyse der Profitabilität in Abhängigkeit von der Umlaufvermögensbindung lässt allerdings erwartungsgemäß keinen eindeutigen Zusammenhang zwischen der Kapitalbindung im Umlaufvermögen und der Rentabilität erkennen, obwohl das Working Capital auch einen Indikator für die Prozesseffizienz darstellt, da es die finanzwirtschaftliche Abbildung der betrieblichen Wertschöpfung darstellt. Andere rentabilitätsbeeinflussende Faktoren stellen einen größeren Treiber für die Profitabilität dar als das Working Capital. Hier kommt sicherlich auch das niedrige Zinsniveau zum Tragen, durch welches die Kosten für die Finanzierung des Umlaufvermögens weniger ins Gewicht fallen.

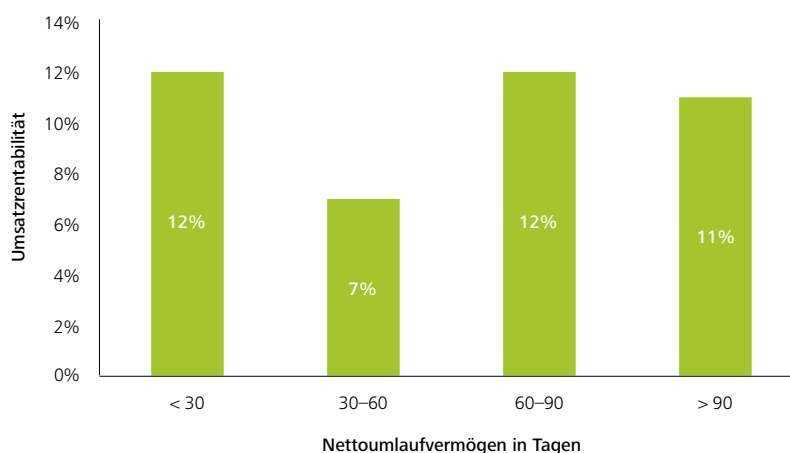
So beträgt die Rentabilität in drei der vier Kategorien 11 Prozent bzw. 12 Prozent. Bei den Unternehmen in der Kategorie mit einer Umlaufvermögensbindung zwischen 30 und 60 Tagen ist die Rentabilität mit 7 Prozent sogar deutlich niedriger als in zwei Vergleichsgruppen mit längerer Umlaufvermögensbindung.

Offenbar beeinflusst die Kapitalbindung im Umlaufvermögen die Profitabilität nicht signifikant. Zudem überlagern andere rentabilitätsbeeinflussende Faktoren offenbar den Einfluss des Working Capital auf die Profitabilität.

Ein deutlicherer Zusammenhang lässt sich bei der Betrachtung des Verschuldungsgrades und der Working-Capital-Bindung ableiten. Die Analyse zeigt, dass mit zunehmendem Verschuldungsgrad die Kapitalbindung im Umlaufvermögen sinkt. Unternehmen mit einem Verschuldungsgrad von weniger als 20 Prozent weisen eine Umlaufvermögensbindung von 62 bzw. 63 Tagen (Verschuldung geringer als 10%) aus. Damit liegt bei diesen Unternehmen die durchschnittliche Umlaufvermögensbindung vier bzw. fünf Tage über dem Durchschnitt aller betrachteten Unternehmen. Bei einer Verschuldungsquote von 20 bis 30 Prozent liegt die Umlaufvermögensbindung ungefähr im Durchschnitt aller betrachteten Unternehmen. Bei Unternehmen mit einer Verschuldung von mehr als 30 Prozent beträgt die Umlaufvermögensbindung demgegenüber nur 42 Tage.

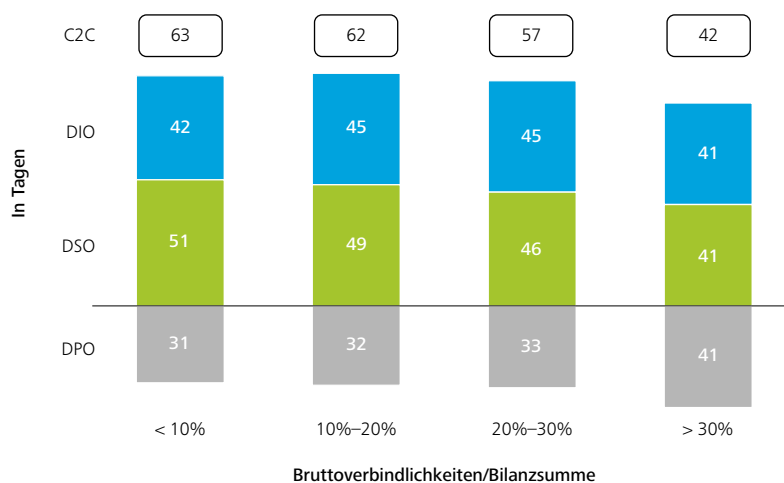
Damit bestätigt sich auch aus der Datenanalyse die praktische Erfahrung, dass Unternehmen Working-Capital-Optimierung unter anderem dann verstärkt betreiben, wenn eine Reduzierung der Verschuldung erreicht bzw. eine weitere Erhöhung verhindert werden soll.

Abb. 8 – Profitabilität in Abhängigkeit von der Umlaufvermögensbindung



Quellen: Geschäftsberichte 2014

Abb. 9 – Kapitalbindung nach Verschuldungsgrad der Unternehmen



Quellen: Geschäftsberichte 2014

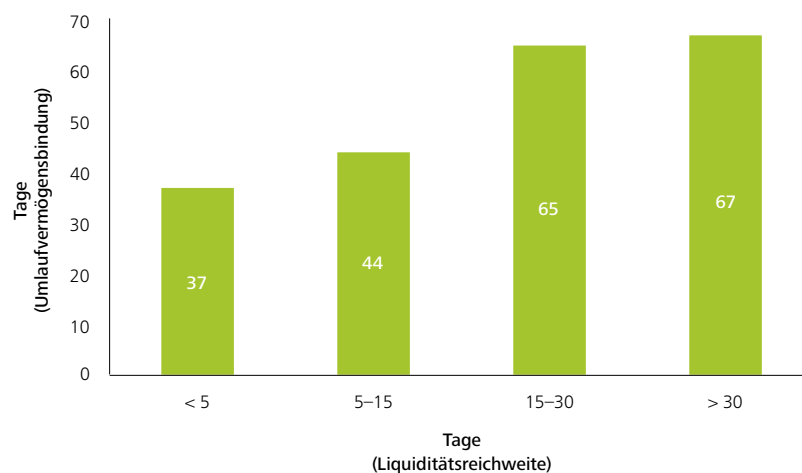
Einen weiteren wichtigen Treiber für Unternehmen sich mit dem Thema Working Capital Management auseinanderzusetzen, stellt die Liquiditätsausstattung dar. Durch Reduzierung der Kapitalbindung im Umlaufvermögen können finanzielle Mittel unmittelbar freigesetzt werden.

Dieser Zusammenhang bestätigt sich auch bei der Analyse der Umlaufvermögensbindung in Abhängigkeit von der Liquiditätsreichweite (Barmittelbestand / Umsatz * 365 Tage). Bei Unternehmen, deren Liquiditätsreichweite weniger als 15 Tage beträgt, liegt die Nettokapi-

talbindung im Umlaufvermögen bei 44 bzw. 37 Tagen. Dieser Wert liegt deutlich unter der durchschnittlichen Working-Capital-Bindung aller Unternehmen. Demgegenüber liegt die Umlaufvermögensbindung bei Unternehmen mit einem Liquiditätsbestand von mehr als 15 Tagen mit über 65 Tagen deutlich darüber.

Auch hier bestätigt sich die Praxiserfahrung, dass viele Unternehmen Working-Capital-Maßnahmen häufig aus Gründen der Liquiditätsoptimierung und weniger im Sinne der Effizienzsteigerung verfolgen.

Abb. 10 – Kapitalbindung in Abhängigkeit von der Liquiditätsreichweite



Quellen: Geschäftsberichte 2014

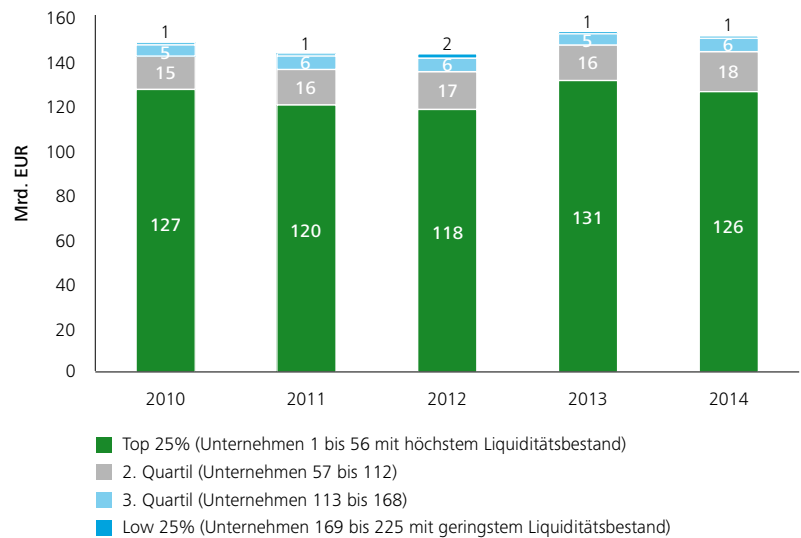
Unternehmen mit hoher Liquiditätsausstattung leisten sich ein höheres Working Capital.

Hohe Liquiditätsbestände – ungleich verteilt

Der Liquiditätsbestand der analysierten Unternehmen hat sich im Jahr 2014 nicht weiter erhöht. Insgesamt verfügen die Unternehmen über Liquiditätsbestände in Höhe von 151 Mrd. EUR, ein Rückgang von 2 Mrd. EUR gegenüber dem Vorjahr. Die Verteilung auf die Unternehmen ist dabei weiterhin stark konzentriert: Das Top-Quartil der Unternehmen – also die 56 Unternehmen mit den höchsten Liquiditätsbeständen – vereint 126 Mrd. EUR auf sich. Dies stellt gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang um 5 Mrd. EUR dar, repräsentiert jedoch weiterhin 83 Prozent des gesamten Liquiditätsbestandes. Demgegenüber konnten die Unternehmen des nächsten Quartils ihren Liquiditätsbestand um 2 Mrd. EUR erhöhen.

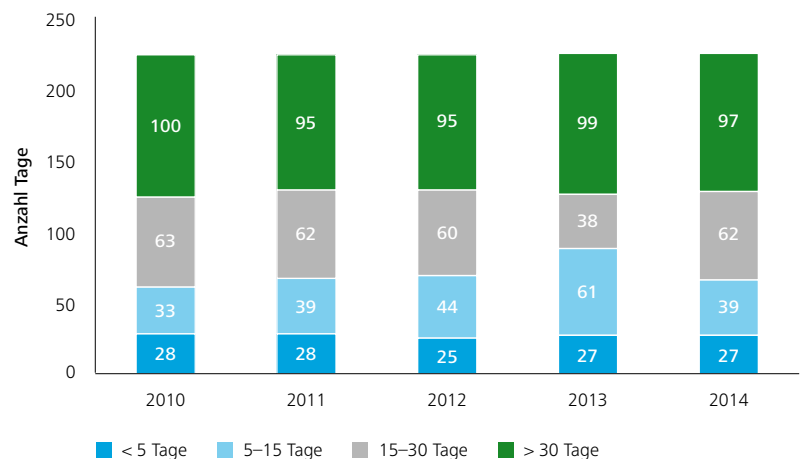
Wird bei der Beurteilung des Liquiditätsbestandes die Unternehmensgröße auf Basis des Umsatzes mit in Betracht gezogen, dann relativiert sich das Bild der Verteilung etwas: Rund 45 Prozent der Unternehmen können auf einen Barmittelbestand zugreifen, der mehr als einem Monatsumsatz entspricht. Immerhin weitere knapp 30 Prozent verfügen über liquide Mittel, welche zumindest einem halben Monatsumsatz entsprechen. Ohne Aussagen über die Angemessenheit und notwendige Höhe des Vorhaltens von Barmitteln treffen zu können, lässt sich für diese Unternehmen sicherlich eine komfortable Cash-Situation konstatieren, zumal eventuell vorhandene freie Kreditlinien in diese Betrachtung nicht einbezogen wurden.

Abb. 11 – Entwicklung des Liquiditätsbestandes der Unternehmen



Quellen: Geschäftsberichte 2010–2014

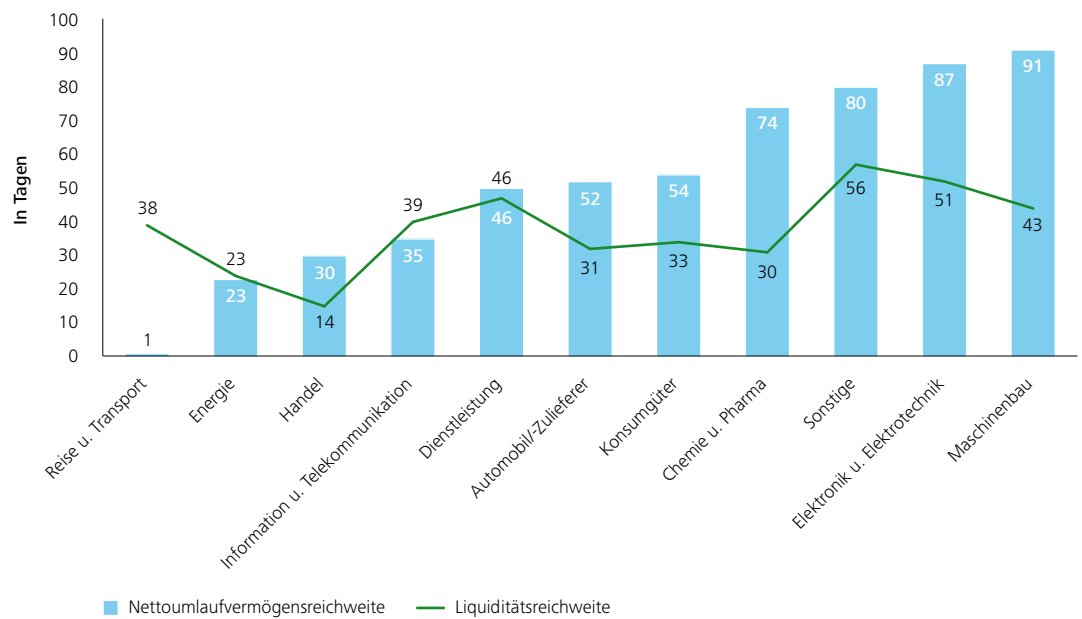
Abb. 12 – Liquiditätsreichweite der Unternehmen



Quellen: Geschäftsberichte 2010–2014

Eine Betrachtung der Liquiditätsausstattung nach Branchen zeigt, dass sich diese im Durchschnitt auf einem sehr ähnlichen Niveau befinden. Für die meisten Branchen liegt die durchschnittliche Liquiditätsreichweite in einer Bandbreite von 30 bis 45 Tagen. Eine geringe Liquiditätsreichweite weisen die Energieversorgungsunternehmen und der Handel aus. Über höhere Cash-Reichweiten verfügen die Dienstleister, die Gruppe der sonstigen Unternehmen, die Elektronik- und Elektrotechnikbranche und der Maschinenbau. Letztere verfügen über eine vergleichsweise hohe Working-Capital-Bindung, sodass sich auch bei einer Branchenbetrachtung der Zusammenhang von hoher Working-Capital-Bindung und hohem Liquiditätsbestand bestätigen lässt.

Abb. 13 – Liquiditätsreichweite (liquide Mittel zu Umsatz) und Nettoumlaufvermögensreichweite nach Branchen



Quellen: Geschäftsberichte 2014

Fazit

Der bereits im vergangenen Jahr erkennbare Trend eines ansteigenden Working Capital hat sich im Jahr 2014 fortgesetzt. Da annähernd zwei Drittel der Unternehmen einen Anstieg verzeichnen, ist zu vermuten, dass eine anhaltend positive Konjunktur sowie ein günstiges Finanzierungsumfeld einen Großteil der Unternehmen dazu veranlassen, eine Reduzierung oder Beibehaltung des Working Capital nicht mit höchster Priorität zu verfolgen.

Bei den Unternehmen, die einen Anstieg des Working Capital verzeichneten, führte dies zu einer Bindung finanzieller Mittel in Höhe von 25,7 Mrd. Euro. Umgekehrt konnten die Unternehmen, welche ihr Working Capital reduziert haben, damit Liquidität in Höhe von 13,4 Mrd. Euro freisetzen.

Die positive Nachricht: Die Möglichkeit der Optimierung ist für viele Unternehmen weiterhin gegeben. Und auch der hierfür zur Verfügung stehende Werkzeugkasten bietet neue, zusätzliche Möglichkeiten: So können durch die Analyse großvolumiger Datenmengen eine verbesserte Transparenz über die Treiber erreicht und Ansätze zur Verbesserung des Working Capital identifiziert werden. Neue Finanzierungsformen ermöglichen eine partnerschaftliche Optimierung in der Beziehung zwischen Kunde und Lieferant. Und schließlich bietet die Digitalisierung, hier vor allem die Vernetzung der Supply Chain, Möglichkeiten zur Reduzierung des Umlaufvermögens.



Das Working Capital aller Unternehmen der Studie stieg um über 12 Mrd. EUR auf 243 Mrd. EUR.

Berechnungsgrundlage und Beschränkungen

Untersuchungsbasis der Studie

Die Studie bietet einen Überblick über das Working Capital Management deutscher Großunternehmen. Basis der Studie sind die 500 umsatzstärksten Unternehmen Deutschlands. Der Finanz- und Versicherungssektor sowie der Immobiliensektor wurden ausgeschlossen. Des Weiteren wurde Teilkonzerne, welche ihren Abschluss separat veröffentlichen, in der Analyse nicht separat berücksichtigt. Nicht öffentlich zugängliche Geschäftsdaten führten zu einer weiteren Reduzierung der Grundgesamtheit, sodass schließlich die Geschäftszahlen von 225 Unternehmen in die Studie eingeflossen sind.

Um eine konsistente Untersuchung zu ermöglichen und um die einzelnen Kennzahlen miteinander zu verknüpfen, wurden die Kennzahlen DPO sowie DIO im Verhältnis zu Umsatzerlösen berechnet.

DSO (Days Sales Outstanding)

DSO ist ein Maß für die durchschnittliche Anzahl an Tagen die vergehen bis Kunden ihre Forderungen aus Lieferung und Leistung begleichen ($\text{Ford. aus LuL} / \text{Umsatzerlöse} * 365$).

DPO (Days Payable Outstanding)

DPO ist ein Maß für die durchschnittliche Anzahl an Tagen, die vergehen, bis ein Unternehmen seine Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung begleicht ($\text{Verb. aus LuL} / \text{Umsatzerlöse} * 365$). Bei der Ermittlung wurden erhaltene Anzahlungen ebenfalls berücksichtigt. Sofern diese aktivisch mit negativem Vorzeichen bei den Beständen ausgewiesen wurden, wurden die im Rahmen der Analyse umgegliedert.

DIO (Days Inventory Outstanding)

DIO ist ein Maß für die durchschnittliche Verweildauer von Gütern im Lager ($\text{Vorratsvermögen} / \text{Umsatzerlöse} * 365$). Sofern erhaltene Anzahlungen aktivisch unter den Beständen ausgewiesen werden, wird dies angeglichen und als Verbindlichkeit erfasst.

C2C (Cash-to-Cash)

$\text{DSO} + \text{DIO} - \text{DPO}$

Beschränkungen der Studie

Da die verwendeten Daten alle auf öffentlich verfügbaren Informationen beruhen, sind alle Zahlen Stichtagsangaben zum Ende des jeweiligen Geschäftsjahres. Dies bedeutet, dass bilanzpolitische Maßnahmen zum Ende eines Geschäftsjahrs oder unterjährige saisonale Schwankungen die verwendeten Zahlen verzerren können. Hierdurch kann das tatsächliche, unterjährige Working Capital von dem in der Studie berechneten abweichen.

Ihr Ansprechpartner

Für mehr Informationen



Carsten Lehberg

Partner

Tel: +49 (0)711 16554 7007

clehberg@deloitte.de

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website www.deloitte.com/de

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen. DTTL und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständig und unabhängig. DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Mandanten. Eine detailliertere Beschreibung von DTTL und ihren Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern und Gebieten verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und steht Kunden so bei der Bewältigung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen zur Seite. Making an impact that matters – für mehr als 225.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsame Vision und individueller Anspruch zugleich.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen des Einzelfalls gerecht zu werden und ist nicht dazu bestimmt, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen zu sein. Weder die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited, noch ihre Mitgliedsunternehmen oder deren verbundene Unternehmen (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Veröffentlichung professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendetwas im Vertrauen auf diese Veröffentlichung erlitten hat.