

CHRONOS

ARBEITSZEITBERATUNG

KENNZAHLENTASCHENBUCH

CHRONOS

WIRTSCHAFTSBERATUNG

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

2

Allgemeine Definition:

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen sind Zahlen, die über wichtige Tatbestände und Entwicklungen im Unternehmen Auskunft geben.

Es werden drei Typen unterschieden:

1. Beziehungszahlen, dabei werden Werte aus unterschiedlichen Bereichen in Beziehung zueinander gestellt, z.B. die Anlagendeckung;
2. Gliederungszahlen, dabei wird eine Teilmasse zu der zugehörigen Gesamtmasse in Beziehung gesetzt. Man spricht auch von Strukturzahlen. Ausgedrückt wird also die Größe eines Teils vom Ganzen. Üblicherweise verwendet man dazu die Einheit %, z.B. die Eigenkapitalquote;
3. Index-/Messzahlen, hier werden Werte „indexiert“, d.h. in Bezug zu einer Referenzzahl (meist 1 / 100 / 1000) gestellt, z.B. der Stromverbrauch.

Wichtig:

Kennzahlen dürfen nicht isoliert betrachtet werden. Zum einen wirken die unterschiedlichen Kennzahlen untereinander und aufeinander ein (z.B. bei fehlender Liquidität steigt auch immer der Verschuldungsgrad, weil die fehlende Liquidität fremdfinanziert werden muss). Zum anderen muss ihre Entwicklung über mehrere Jahre verglichen werden, um die Tendenz der Entwicklung eines Unternehmens erkennen zu können.

Zu guter Letzt müssen die Kennzahlen des eigenen Unternehmens auch mit vergleichbaren anderen Unternehmen verglichen werden, um die eigene Entwicklung richtig einschätzen zu können.



Benutzerhinweise:

Die nachfolgenden Kennzahlen werden als Formeln dargestellt und ihre Bedeutung im Detail erläutert. Sie sind in vier Bereiche unterteilt:

Seite 4-25 Bilanzkennzahlen (die dazugehörigen Daten finden Sie in der Bilanz und den Erläuterungen im Anhang);

Seite 26-38 Personalkennzahlen (die hierzu gehörigen Daten finden Sie in der GuV und den Erläuterungen im Anhang bzw. in den Ausführungen im Lagebericht);

Seite 39-44 Marketing und Absatzkennzahlen (auch diese Daten finden Sie in der GuV und den Erläuterungen im Anhang sowie den Ausführungen im Lagebericht);

Seite 45-48 Sonderkennzahlen (diese speziellen Kennzahlen lassen sich aus den Angaben der Bilanz und GuV errechnen).

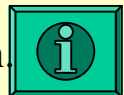
Mit Hilfe der grünen Infoschaltfläche unten rechts auf der jeweiligen Seite gelangen Sie in ein Excel-Tool.

In diesem Tool können Sie die Daten aus der Bilanz und GuV sowie aus Anhang und Lagebericht Ihres Unternehmens eingeben und erhalten so die Daten für Ihr Unternehmen.

Sie geben die Daten aus Ihrer Bilanz, GuV, Anhang, Lagebericht in jeweiligen Zeilen (blau) ein und erhalten automatisch das Ergebnis in der gelben Zeile.

	Anlagevermögen			
Vermögensaufbau		x 100 =		
	Umlaufvermögen			

In den mit einem  Dreieck gekennzeichneten Zeilen finden Sie weitere Erläuterungen.



Vermögensaufbau (Konstitution)

Formel:

$$\text{Vermögensaufbau} = \frac{\text{Anlagevermögen}}{\text{Umlaufvermögen}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Der Vermögensaufbau gibt an, wie hoch der Anteil des Anlagevermögens - gemessen am Umlaufvermögen ist. Eine Konstitution in Höhe von 130% besagt, dass das Anlagevermögen das 1,3-fache des Umlaufvermögens beträgt. Das Unternehmen hat also 30% mehr Anlagevermögen als Umlaufvermögen.



Anlagenintensität (Anlagequote)

Formel:

$$\text{Anlagenintensität} = \frac{\text{Anlagevermögen}}{\text{Gesamtvermögen}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Anlagenintensität gibt an, wie hoch der Anteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen ist. Sie ist stark von der jeweiligen Branche abhängig. Eine zu hohe Anlagenintensität kann negativ sein, da das Anlagevermögen bei Zahlungsschwierigkeiten nur schwer veräußert werden kann, um den Zahlungsengpass zu überbrücken. Eine zu geringe Anlagenintensität kann ebenfalls negativ sein, da es in diesem Fall bedeuten kann, dass das Unternehmen überwiegend mit alten, bereits stark abgeschrieben Anlagen arbeitet, welche nur noch mit geringen Werten im Anlagevermögen stehen. Eine neuere Erscheinung ist die kapitalschonende Nutzung von Anlagen durch Leasing.



Umlaufquote

Formel:

$$\text{Umlaufquote} = \frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{Gesamtvermögen}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Umlaufquote gibt an, wie hoch der Anteil des Umlaufvermögens am Gesamtvermögen ist. Ein hoher Anteil des Umlaufvermögens ist in der Regel positiv zu bewerten, da dieses schnell wieder zu Geld wird. Jedoch kann eine extrem hohe Umlaufquote auch auf überhöhte Lagerbestände hinweisen (Produktion auf Lager, Ladenhüter).



Liquidität 1. Grades

Formel:

$$\text{Liquidität 1. Grades} = \frac{\text{Flüssige Mittel}}{\text{Kurzfristiges Fremdkapital}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Liquidität 1. Grades gibt an, wie hoch der Anteil der flüssigen Mittel an dem kurzfristigen Fremdkapital ist. Eine Liquidität 1. Grades in Höhe von 20% sagt aus, dass lediglich 20% der kurzfristigen Verbindlichkeiten mit den flüssigen Mitteln beglichen werden können. Sie sollte theoretisch 100% betragen, da aber kein Unternehmen soviel Geld in der Kasse oder Bank hält sind Werte unter 100% gängig. Werte unter 20% sind bedenklich!



Liquidität 2. Grades

Formel:

$$\text{Liquidität 2. Grades} = \frac{\text{Forderungen} + \text{Flüssige Mittel}}{\text{Kurzfristiges Fremdkapital}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Liquidität 2. Grades gibt an, wie hoch der Anteil der Forderungen und der flüssigen Mittel an dem kurzfristigen Fremdkapital ist. Eine Liquidität 2. Grades in Höhe von 70% sagt aus, dass 70% der kurzfristigen Verbindlichkeiten durch flüssige Mittel und Kundenforderungen gedeckt sind. Dieser Wert sollte über 100% betragen. Werte darunter verweisen auf ein Liquiditätsproblem hin.



Liquidität 3. Grades

Formel:

$$\text{Liquidität 3. Grades} = \frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{Kurz- u. mittelfr. Fremdkapital}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Liquidität 3. Grades gibt an, zu welchem Anteil das kurz- und mittelfristige Fremdkapital durch das Umlaufvermögen gedeckt ist. Eine Liquidität 3. Grades in Höhe von 80% sagt aus, dass lediglich 80% der kurzfristigen Verbindlichkeiten durch das Umlaufvermögen gedeckt sind. Der Wert hier sollte deutlich über 100% liegen. Werte unter 100% weisen auf ein Liquiditätsproblem hin.



Net Working Capital

10

Formel 1:

$$\text{Net Working Capital} = \frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{Kurzfristiges Fremdkapital}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung 1:

Diese Berechnung des Net Working Capital gibt den prozentualen Anteil an, zu dem das kurzfristige Fremdkapital durch das Umlaufvermögen gedeckt ist.

Formel 2:

$$\text{Net Working Capital} = \text{Umlaufvermögen} - \text{kurzfr. Fremdkapital}$$

Bedeutung 2:

Diese Berechnung des Net Working Capital zeigt den absoluten Überschuss des Umlaufvermögens über das kurzfristige Fremdkapital.



Eigenkapitalquote

Formel 1:

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100 = x \%$$

Formel 2:

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital} + \text{Sonderposten}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Eigenkapitalquote gibt an, wie hoch der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital ist. Sie wird zur Beurteilung der Kapitalkraft des Unternehmens herangezogen. Bei der Formel 2 oder dem sogenannten wirtschaftlichen Eigenkapital werden Teile des dem Unternehmen langfristig zur Verfügung gestellten Fremdkapitals dem EK hinzugezählt, da das Unternehmen mit diesem Kapital langfristig arbeiten kann und es damit wie EK wirkt.



Fremdkapitalquote

Formel:

$$\text{Fremdkapitalquote} = \frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Fremdkapitalquote gibt an, wie hoch der Anteil des Fremdkapitals am Gesamtkapital ist.



Finanzierung (Kapitalaufbau)

Formel:

$$\text{Finanzierung} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Fremdkapital}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Eine Finanzierung von z.B. 70% gibt an, dass gegenüber 1 EURO Fremdkapital 70 Cent Eigenkapital stehen. Die Kennzahl Finanzierung wird auch als Kapitalaufbau bezeichnet.



Verschuldungsgrad

Formel:

$$\text{Verschuldungsgrad} = \frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Eigenkapital}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Der Verschuldungsgrad eines Unternehmens berechnet sich aus dem Fremdkapital im Verhältnis zum Eigenkapital. Grundsätzlich gilt, je höher der Verschuldungsgrad eines Unternehmens umso abhängiger ist das Unternehmen von externen Gläubigern. Wird bei der Beurteilung des Verschuldungsgrades bzw. der Eigenkapitalquote eines Unternehmens der sogenannte Leverage-Effekt berücksichtigt, so zeigt sich, dass unter bestimmten Voraussetzungen aus Rentabilitätsgründen ein höherer Verschuldungsgrad bzw. eine geringere Eigenkapitalquote positiv beurteilt werden können. Folglich dürfen die Kennzahlen Verschuldungsgrad und Eigenkapitalquote nie isoliert betrachtet werden, sondern sollten in Verbindung mit der Ertragslage der Unternehmung betrachtet werden. Generell lässt sich festhalten, dass einem höheren Ertragsrisiko durch einen höheren Eigenkapitalanteil Rechnung getragen werden sollte, da bei höherem Eigenkapitalanteil die finanzielle Stabilität eines Unternehmens größer ist.



Anlagendeckungsgrade I und II

15

Formel 1:

$$\text{Anlagendeckung (Deckungsgrad I)} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Anlagevermögen}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung 1:

Der Deckungsgrad I zeigt an, wie viel % des Anlagevermögens mit Eigenkapital finanziert sind. Ein Deckungsgrad I von 60% bedeutet beispielsweise, dass einem EURO Anlagevermögen 60 Cent Eigenkapital gegenüberstehen und somit Teile des Anlagevermögens (40%) mit Fremdkapital finanziert werden müssen.

Formel 2:

$$\text{Anlagendeckung (Deckungsgrad II)} = \frac{\text{EK} + \text{langfr. FK}}{\text{Anlagevermögen}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung 2:

Der Deckungsgrad II zeigt an, wie viel % des Anlagevermögens langfristig finanziert sind. Ein Deckungsgrad II von 90% bedeutet beispielsweise, dass lediglich 90% des Anlagevermögens langfristig und die restlichen 10% kurzfristig finanziert werden. Da das Anlagevermögen langfristig gebunden ist sollte es i.d.R. auch langfristig finanziert werden. Im Umkehrschluss würde das Umlaufvermögen nicht ausreichen, um das gesamte kurzfristige Fremdkapital zu bedienen. Der Deckungsgrad II sollte somit mindestens 100% betragen. Werte über 100% zeigen an, dass auch betriebsnotwendiges Umlaufvermögen mit langfristigem Charakter (z.B. Mindestbestände) abgedeckt ist.



Eigenkapitalrendite

Formel:

$$\text{Eigenkapitalrendite} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Eigenkapital}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Eigenkapitalrendite (Return on Equity) ist die (Eigen-)Kapitalrentabilität eines Unternehmens und gibt an, wie viel % Gewinn auf das eingesetzte Eigenkapital entfällt. Die Eigenkapitalrendite zeigt somit die Verzinsung des Eigenkapitals an und ist aus diesem Grunde vor allem aus der Sicht der Aktionäre wichtig.

Im Vergleich zu anderen Unternehmen einer Branche gilt grundsätzlich: Je höher die Eigenkapitalrendite desto positiver die Beurteilung. Allerdings muss selbst eine relativ geringe Eigenkapitalrendite für sich nicht unbedingt als negativ interpretiert werden, wenn die Gesellschaft diese z.B. in den letzten Geschäftsjahren sukzessive erhöhen konnte, der Trend also positiv ist. Dann lässt sich hieraus interpretieren, dass das Management die Ertragssituation in den Griff bekommt.



Gesamtkapitalrendite

Formel:

$$\text{Gesamtkapitalrendite} = \frac{\text{Gewinn} + \text{Fremdkapitalzinsen}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Gesamtkapitalrendite gibt an, welchen prozentualen Betrag (Rendite) das eingesetzte Gesamtkapital erwirtschaftet hat.

Die Fremdkapitalzinsen sind dem Gewinn hinzuzurechnen, da sie in der gleichen Periode erwirtschaftet worden sind aber als Aufwand den Gewinn schmälern. Die Gesamtkapitalrendite ist die gemeinsame Rendite der Eigen- und Fremdkapitalgeber. Der Fremdkapitalgeber erhält die Fremdkapitalzinsen als seinen Teil der Gesamtkapitalrendite (seine alleinige Fremdkapitalrendite = FK-Zins / FK). Die Gesamtkapitalrendite wird von verschiedenen Kennzahlensystemen als Spitzenkennzahl verwendet.

Vergleiche auch: Return on Invest



Umsatzrendite

Formel:

$$\text{Umsatzrendite} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatzerlöse}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Umsatzrendite gibt prozentual an, wie viel Gewinn mit einem EURO Umsatzerlös erzielt wurde. So bedeutet eine Umsatzrendite in Höhe von 10%, dass mit jedem umgesetzten EURO ein Gewinn in Höhe von 10 Cent erwirtschaftet wurde.



Wirtschaftlichkeit

Formel:

$$\text{Wirtschaftlichkeit} = \frac{\text{Ertrag (bzw. Leistung)}}{\text{Aufwand (bzw. Kosten)}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Wirtschaftlichkeit gibt prozentual an, wie viel Ertrag (Leistung) auf eine eingesetzte Einheit Aufwand (Kosten) entfällt.



Umschlagshäufigkeit des Eigenkapitals

Formel:

$$\text{Umschlagshäufigkeit des Eigenkapitals} = \frac{\text{Umsatzerlöse}}{\text{Eigenkapital}} = \text{Faktor}$$

Bedeutung:

Die Umschlagshäufigkeit des Eigenkapitals gibt an, wie oft sich das eingesetzte Eigenkapital innerhalb einer Periode umgeschlagen hat.



Umschlagshäufigkeit des Gesamtkapitals

Formel:

$$\text{Umschlagshäufigkeit des Gesamtkapitals} = \frac{\text{Umsatzerlöse}}{\text{Gesamtkapital}} = \text{Faktor}$$

Bedeutung:

Die Umschlagshäufigkeit des Gesamtkapitals gibt an, wie oft sich das gesamte Kapital innerhalb einer Periode umgeschlagen hat.



Umschlagshäufigkeit der Forderungen

Formel:

$$\text{Umschlagshäufigkeit der Forderungen} = \frac{\text{Umsatzerlöse}}{\text{Forderungsbestand}}$$

Bedeutung:

Die Umschlagshäufigkeit der Forderungen gibt an, wie oft sich der durchschnittliche Forderungsbestand in einer Periode umgeschlagen hat.



Cash Flow

Berechnung des Cash Flow:

Bilanzgewinn bzw. -verlust

- Gewinnvortrag aus dem Vorjahr
- + Verlustvortrag aus dem Vorjahr
- + Erhöhung von Rücklagen zulasten des Ergebnisses
- Auflösung von Rücklagen zugunsten des Ergebnisses
- + Abschreibungen auf Anlagevermögen

= **Cash Flow I**

- + Zuführung zu langfristigen Rückstellungen
- Auflösung von langfristigen Rückstellungen

= **Cash Flow II**

+/- außerordentliche betriebs- und periodenfremde Aufwendungen und Erträge

= **Cash Flow III**

- Dividendensumme

= **Cash Flow IV**

Bedeutung:

Der Cash Flow ist eine Kennzahl, die angibt, welchen Mittelzufluss ein Unternehmen in einer Periode aus dem Umsatzprozess erwirtschaftet hat und was somit unterjährig für Investitionen, Tilgungszahlungen oder Gewinnausschüttungen zur Verfügung steht (Finanzmittelüberschuss). Er ist ein Maßstab für die Selbstfinanzierungskraft eines Unternehmens und zeigt die finanzielle Flexibilität und finanzielle Unabhängigkeit von außenstehenden Geldgebern an. Ein niedriger Cash Flow führt zu einer Schwächung des Eigenkapitals, somit zu einem erhöhten Verschuldungsgrad und schließlich zwangsläufig zu einer wachsenden Zinslast. Das Wachstumspotential des Unternehmens wird eingeschränkt.



Abschreibungsquote

Formel:

$$\text{Abschreibungsquote} = \frac{\text{Abschreibungen}}{\text{Bilanzsumme}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Abschreibungsquote gibt die durchschnittliche Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände an.

Anstatt der gesamten Abschreibungen kann analog zum Nenner auch nur ein Teil davon, wie z.B. die Abschreibungen auf Sachanlagen, eingesetzt werden (im Nenner steht in diesem Fall anstelle der Bilanzsumme das Sachanlagevermögen; andere Vermögensbereiche analog).



Dynamischer Verschuldungsgrad

Formel:

$$\text{Dynamischer Verschuldungsgrad} = \frac{\text{Verschuldung}}{\text{Cash Flow}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Der Dynamische Verschuldungsgrad berechnet sich aus der Division der aktuellen Verschuldung des Unternehmens, durch den Cash-Flow des letzten Geschäftsjahres. Der dynamische Verschuldungsgrad gilt als ergänzende Kennzahl zur Beurteilung der Schuldentilgungsfähigkeit einer Unternehmung. Er hat dynamischen Charakter, da in diese Kennzahl im Gegensatz zur Kennzahl Verschuldungsgrad der Cash Flow als zeitraumbezogene Größe einfließt. Da der Cash-Flow aufzeigt, welche Mittel ein Unternehmen in der abgelaufenen Periode durch den Umsatzprozeß erwirtschaften konnte, d.h. in welcher Höhe diese Mittel zur Verfügung standen, gibt der dynamische Verschuldungsgrad somit an, in wie vielen Jahren es einem Unternehmen unter sonst gleichen Bedingungen möglich wäre, seine Effektivschulden aus dem Cash-Flow vollständig zu tilgen. Grundsätzlich gilt, je kleiner der Wert dieser Kennzahl ist, desto schneller kann ein Unternehmen seine Schulden aus Mitteln tilgen, die im eigenen Umsatzprozeß erwirtschaftet worden sind. Somit ist ein Unternehmen mit kleinem dynamischen Verschuldungsgrad relativ unabhängiger von seinen Gläubigern. Ein geringer Wert des dynamischen Verschuldungsgrades gilt als ein positives Indiz für die finanzielle Stabilität eines Unternehmens.



Beschäftigungsstruktur

Formel:

$$\text{Beschäftigungsstruktur} = \frac{\text{z.B. Anzahl der Werker}}{\text{Summe aller Beschäftigten}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Beschäftigungsstruktur gibt den prozentualen Anteil einer Teilgruppe an der Gesamtzahl der Beschäftigten an.

Der Zähler kann nach verschiedenen Merkmalen, wie z.B. Geschlecht, Kostenstellenbereichen, direkte/indirekte Wertschöpfung, Rechtsstellung, Herkunft oder Beruf gewählt werden.

Ebenso kann auch die Summe aller Beschäftigten in Teilbereiche wie beispielsweise Fertigung oder Angestellte heruntergebrochen werden.



Beschäftigungsgrad

Formel:

$$\text{Beschäftigungsgrad} = \frac{\text{Ist-Beschäftigung}}{\text{Planbeschäftigung}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Der Beschäftigungsgrad ist das Verhältnis von maximaler und tatsächlicher Kapazitätsausnutzung eines Betriebes (erzeugte Menge).



Personalaufwandsstruktur

Formel:

$$\text{Personalaufwandsstruktur} = \frac{\text{Personalaufwand für ...}}{\text{Summe Personalaufwand}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Personalaufwandsstruktur gibt den prozentualen Anteil einer Teilgruppe am gesamten Personalaufwand an.

Der Zähler kann nach verschiedenen Merkmalen, wie z.B. der Art des Personalaufwandes, versch. Kostenstellenbereichen, direkter/indirekter Wertschöpfung und Verwaltung oder Rechtsstellung gewählt werden.

Der Personalaufwand ergibt sich aus Löhnen, Gehältern und Sozialaufwand.

Die Summe Personalaufwand kann auch in Teilbereiche wie beispielsweise den Bereich Fertigung heruntergebrochen werden.



Personalaufwandsquote

Formel:

$$\text{Personalaufwandsquote} = \frac{\text{Personalaufwand}}{\text{Gesamtleistung}}$$

Bedeutung:

Die Personalaufwandsquote gibt den Anteil des Personalaufwandes an der Gesamtleistung an.

Der Personalaufwand ergibt sich aus Löhnen, Gehältern und Sozialaufwand.



Abwesenheitsstruktur

Formel 1:

$$\text{Abwesenheitsstruktur 1} = \frac{\text{Abwesende nach Ursachen}}{\text{Summe aller Beschäftigten}} \times 100 = x \%$$

Formel 2:

$$\text{Abwesenheitsstruktur 2} = \frac{\text{Abwesenheitsstunden}}{\text{Summe aller Arbeitsstd.}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Abwesenheitsstruktur gibt den prozentualen Anteil der Abwesenden an der Summe aller Beschäftigten bzw. den Anteil der versch. Abwesenheitsstunden an der Summe aller Arbeitsstunden an.

Der Zähler kann nach den verschiedenen Abwesenheitsursachen wie z.B. Krankheit, Unfall, Urlaub, Dienstreise, usw. gewählt werden.



Lohnquote

Formel:

$$\text{Lohnquote} = \frac{\text{Personalkosten}}{\text{Umsatz}}$$

Bedeutung:

Die Lohnquote gibt den Anteil der Personalkosten am Umsatz an.



Leistung je Arbeitnehmer

Formel:

$$\text{Leistung je Arbeitnehmer} = \frac{\text{Umsatzerlöse}}{\text{durchschnittl. Beschäftigte in der Periode}}$$

Bedeutung:

Die Leistung je Arbeitnehmer gibt an, wie viel Umsatzerlöse in einem bestimmten Zeitraum pro Mitarbeiter erzielt wurden.

Die Umsatzerlöse können auch nach Unterkriterien wie z.B. Produktgruppen gewählt werden. Ebenso wichtig ist aber auch der Vergleich des Gesamtertrages zu den durchschnittlich Beschäftigten je Periode.



Fluktuationsziffer

Formel:

$$\text{Fluktuationsziffer} = \frac{\text{Personalabgang}}{\text{durchschnittl. Beschäftigte}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Fluktuationsziffer zeigt den prozentualen Anteil der Mitarbeiter, welche das Unternehmen verlassen haben an der Gesamtheit der durchschnittlich Beschäftigten in einem bestimmten Zeitraum.

Neben dem gesamten Abgang können die Abgänge nach Berufsgruppen, Gründen, Betriebszugehörigkeit, Lebensalter, Geschlecht, Kostenstellenbereichen oder direkt/indirekt/Verwaltung gesondert ermittelt werden.

Eine Aufteilung des Nenners kann entsprechend vorgenommen werden.



Weiterbildungskosten je Mitarbeiter

Formel:

$$\text{Weiterbildungskosten je Mitarbeiter} = \frac{\text{Weiterbildungskosten}}{\text{Summe aller Beschäftigten}}$$

Bedeutung:

Der Anteil der gesamten Weiterbildungskosten einer Periode, welcher durchschnittlich für einen Mitarbeiter aufgewendet wird.



Fehlzeitenquote

Formel:

$$\text{Fehlzeitenquote} = \frac{\text{Fehlzeiten}}{\text{Sollarbeitszeit}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Fehlzeitenquote zeigt auf, welcher prozentuale Anteil der Sollarbeitszeit durch Fehlzeiten verloren geht.
Die Fehlzeiten wie auch die Sollarbeitszeit können anhand von Tagen oder Stunden berechnet werden.



Durchschnittlicher Personalaufwand

Formel:

$$\text{Durchschnittlicher Personalaufwand} = \frac{\text{Gesamter Personalaufwand}}{\text{durchschnittl. Beschäftigte in der Periode}}$$

Bedeutung:

Durchschnittlicher Personalaufwand pro Beschäftigtem in einer bestimmten Periode.

Der gesamte Personalaufwand ergibt sich durch die Addition von Löhnen, Gehältern und Sozialaufwand.



Altersstruktur der Belegschaft

Formel:

$$\text{Altersstruktur} = \frac{\text{Altersgruppe}}{\text{Summe aller Beschäftigten}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Altersstruktur gibt den altersmäßigen Aufbau der gesamten Belegschaft an. Als Altersgruppe können Gruppen mit bestimmten Altersbereichen, z.B. von 5 Jahren, gebildet werden. Möglich ist auch die Kombination mit weiteren Merkmalen wie z.B. Geschlecht.

Anstelle der Summe aller Beschäftigten können auch bestimmte Teilgruppen, wie z.B. Geschlecht oder Rechtsstand gewählt werden.



Umsatzstruktur

Formel:

$$\text{Umsatzstruktur} = \frac{\text{best. Umsatzerlöse}}{\text{Summe Umsatzerlöse}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Die Umsatzstruktur gibt den prozentualen Anteil eines Teilumsatzes am Gesamtumsatz an.

Der Zähler kann nach verschiedenen Teilumsätzen, wie z.B. Produkte, Produktgruppen, Kunden, Kundengruppen, Absatzwege, Aufträge usw. gewählt werden.



Break-Even-Point

Formel 1:

$$\text{Break-Even-Point (mengenmäßig)} = \frac{\text{Summe Fixkosten}}{\text{Deckungsbeitrag je Stück}}$$

Formel 2:

$$\text{Break-Even-Point (wertmäßig)} = \frac{\text{Summe Fixkosten}}{\text{Deckungsquote je Stück}}$$

Bedeutung:

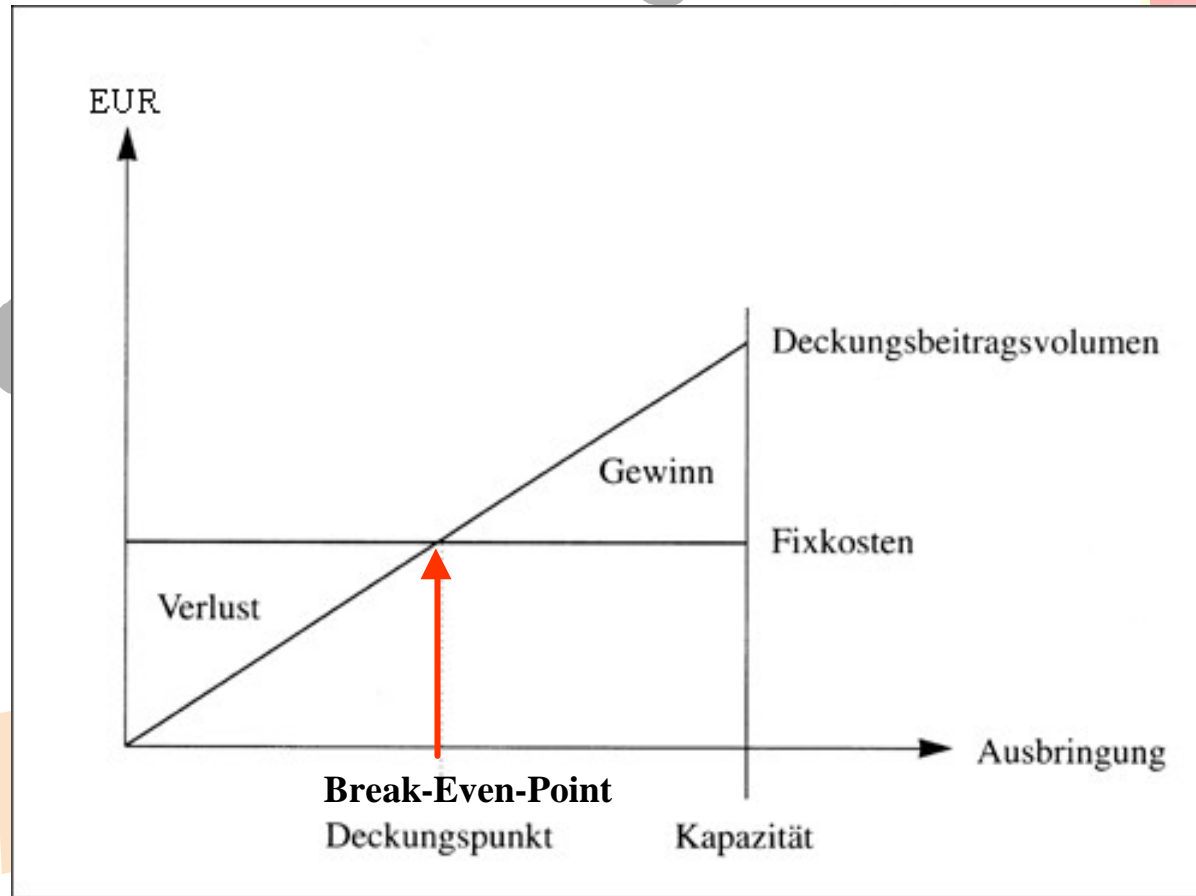
Der Break-Even-Point in der Formel 1 gibt an, ab welcher Absatzmenge die Umsatzerlöse die fixen und variablen Kosten decken. Die Formel 2 gibt den zur Deckung der fixen und variablen Kosten notwendigen Umsatzerlös an. Im Break-Even-Point entsteht weder Gewinn noch Verlust.

Der Deckungsbeitrag je Stück errechnet sich aus Verkaufspreis je Stück - variable Stückkosten. Die Deckungsquote je Stück errechnet sich aus Deckungsbeitrag je Stück / Verkaufspreis je Stück.

Mit der Break-Even-Analyse lassen sich Gewinnauswirkungen infolge von Umsatz- und Kostenänderungen berechnen. Beispielsweise können Fragen nach den Auswirkungen von zusätzlichen Marketingkosten auf den Umsatz oder nachfragebedingte Preissenkungen auf den Gewinn beantwortet werden.



Break-Even-Point



Absoluter Marktanteil

Formel:

$$\text{Absoluter Marktanteil} = \frac{\text{Eigener Marktanteil}}{\text{Marktvolumen}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Der Marktanteil gibt an, welchen prozentualen Anteil ein Unternehmen am gesamten Marktvolumen eines Marktes hat.

Die Berechnung kann in Mengen- oder Werteinheiten erfolgen und zeigt zeitpunktbezogen die Stärke eines Unternehmens in einem bestimmten Markt bzw. im Zeitablauf die Entwicklung seiner Stellung in diesem Markt auf.



Relativer Marktanteil

Formel:

$$\text{Relativer Marktanteil} = \frac{\text{Eigener Marktanteil}}{\text{Marktanteil des größten Konkurrenten}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Der relative Marktanteil gibt an, welchen prozentualen Anteil der eigene absolute Marktanteil eines Unternehmens am absoluten Marktanteil des größten Konkurrenten ausmacht.

Die Berechnung kann in Mengen- oder Werteinheiten erfolgen und zeigt zeitpunktbezogen die Stärke eines Unternehmens in einem bestimmten Markt bzw. im Zeitablauf die Entwicklung seiner Stellung in diesem Markt auf.

Statt des absoluten Marktanteils des größten Konkurrenten können je nach Marktsituation auch die Marktanteile der bis zu drei größten Anbieter in den Zähler einbezogen werden. Ist das Unternehmen selbst einer der drei größten Anbieter am Markt, geht der Zählerwert mit in den Nennerwert ein.



Marktwachstum

Formel:

$$\text{Marktwachstum} = \frac{\text{Zusätzl. Marktvolumen}}{\text{Marktvol. Vorperiode}} \times 100 = x \%$$

Bedeutung:

Das Marktwachstum gibt die Vergrößerung des Marktvolumens im Zeitablauf an. Das zusätzliche Marktvolumen der aktuellen Periode wird dem Marktvolumen der Vorperiode gegenübergestellt.



Auftragsreichweite

Formel:

$$\text{Auftragsreichweite} = \frac{\text{Auftragsbestand}}{\text{Umsatz der letzten 12 Monate}} \times 360$$

Bedeutung:

Die Auftragsreichweite gibt an, wie viel Tage der Auftragsbestand in die Zukunft reicht. Der Auftragsbestand ist per ultimo (zum Monatsende) festzustellen. Die Berechnung setzt voraus, dass der Auftragsbestand gleichmäßig in Umsatzerlöse überführt werden kann.

Die Auftragsreichweite ist gerade heute, in Zeiten schwachen wirtschaftlichen Wachstums sowie bei liquiditätsarmen Unternehmen, eine wichtige Kennzahl, die Aufschluss über die durch Umsatzerlöse finanziell gesicherten Monate gibt.



EBIT und EBITA

Berechnung von EBIT und EBITA:

Umsatzerlöse

+/- Bestandsänderung

+ Eigenleistung

+ sonstige betriebliche Erträge

= Gesamtleistung

- Material

- Personal

- Abschreibungen (ohne Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände)

= **EBITA** (Earnings before Interest, Taxes and Amortisation) / "Gewinn" vor Zinsen, Steuern und Amortisation)

- Abschreibungen auf immaterielles Vermögen)

= **EBIT** (Earnings before Interest and Taxes) / "Gewinn" vor Zinsen und Steuern oder auch operatives Ergebnis)

Bedeutung:

Die beiden Kennzahlen beschreiben das operative Ergebnis eines Unternehmens. Damit kann man erkennen, ob das Unternehmen durch seine eigene Leistung (Einsatz von Material und Personal) Überschüsse erwirtschaftet. Die Unterscheidung von EBITA und EBIT liegt in der Berücksichtigung der Abschreibungen (Investitionen) für immaterielle Sachanlagen. Dazu gehören auch die Firmenwerte der vom Unternehmen zugekauften Tochterunternehmen.



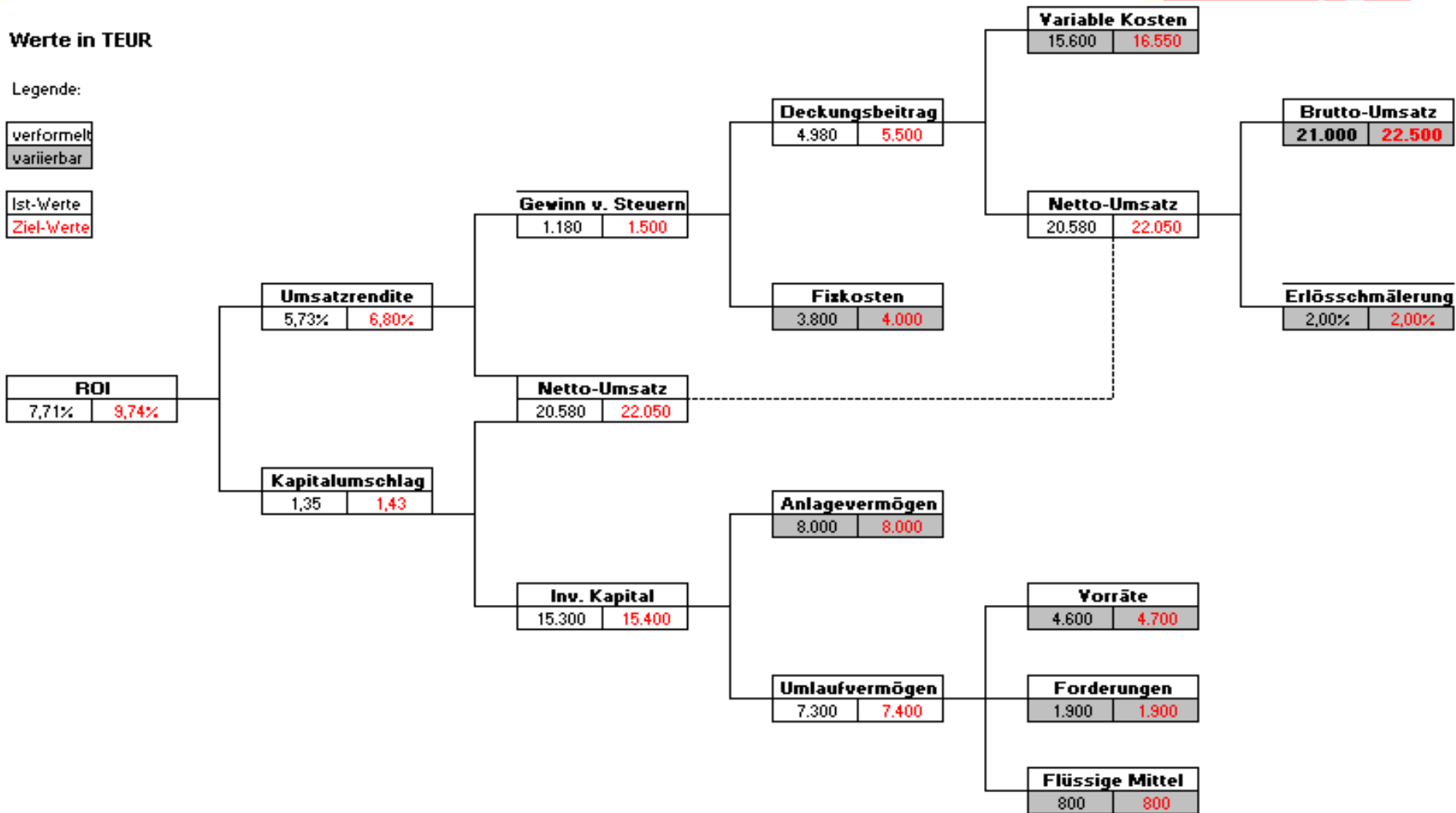
ROI= Return on Invest Kennzahlenbaum

Werte in TEUR

Legende:

verformelt
variierbar

Ist-Werte
Ziel-Werte



Return on Investment (=ROI)

Formel:

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatzerlöse}} \times \frac{\text{Umsatzerlöse}}{\text{Gesamtkapital}} \\ &= \text{Umsatzrendite} \times \text{Umschlagshäufigkeit des GK} \\ &= \frac{\text{Gewinn}}{\text{Gesamtkapital}} \end{aligned}$$

Bedeutung:

Der Return on Investment gibt an, welche Rendite das gesamte im Unternehmen eingesetzte Kapital innerhalb einer Periode erwirtschaftet hat bzw. wie hoch der prozentuelle Anteil des Gewinns am Gesamtkapital ausfällt.
Vergleiche auch: Gesamtkapitalrendite



Return on Capital Employed (ROCE)

Formel:

$$\text{ROCE} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Gesamtkapital-(kurzfr.FK+flüssige Mittel)}}$$

Bedeutung:

Der ROCE oder auch die Gesamtkapitalrentabilität beschreibt die Höhe der Verzinsung des eingesetzten Gesamtkapitals. (Sie dazu Seite 17).



Economic Valued Added (EVA)

Formel:

$$\text{EVA} = \frac{\begin{array}{l} \text{Betriebsergebnis} \\ - \text{Abschreibungen} \\ - \text{Zinsaufwand} \end{array}}{\text{Gesamtvermögen}}$$

Bedeutung:

Die Kennzahl „EVA“ beschreibt den Mehrwert, den das Unternehmen schuf. Im wesentlichen ist diese Kennzahl für die Aktionäre von Bedeutung. Das „Neudeutschen“ Wort hierfür ist der sogenannte Shareholder Value.

