

Definition von gängigen Kennzahlen

Ertrags- und Entwicklungskennzahlen

Wachstum der Geamtleistung	Diese Kennzahl gibt an, wie sich die Gesamtleistung des Unternehmens im Vergleich zum Vorjahr entwickelt hat
Rohrertragsmarge	Diese Kennzahl gibt das Verhältnis von Rohrertrag zu Gesamtleistung an - eine sinkende Rohrertragsmarge ist ein hdiz für eine gewisse Margenpolitik, z.B. infolge eines gestiegenen Wettbewerbsdrucks.
Wachstum Rohrertrag	Diese Kennzahl gibt an gibt an, wie sich der Rohrertrag (absolut betrachtet) im Vergleich zum Vorjahr verändert hat - einem negativen Wachstum des Rohrertrags sollte dabei möglichst unverzüglich mit geeigneten Maßnahmen begegnet werden, um eine Erosion der Ertragskraft aufzuhalten.
Wachstum Ergebnis vor Steuern	Diese Kennzahl gibt an, wie sich das Ergebnis vor Steuern des Unternehmens im Vergleich zum Vorjahr entwickelt hat.
Personalaufwandsquote	Diese Kennzahl gibt die Relation des Personalaufwands zur Gesamtleistung an - interessant sind insbesondere die Betrachtung im Zeitablauf sowie der Branchenvergleich.
Quote sonstige Aufwendungen	Diese Kennzahl gibt die Relation der sonstigen Aufwendungen zur Gesamtleistung an - interessant sind insbesondere die Betrachtung im Zeitablauf sowie der Branchenvergleich.
Quote Vertriebs-/Werbekosten	Diese Kennzahl gibt die Relation der Vertriebs- und Werbeaufwands zur Gesamtleistung an - interessant sind insbesondere die Betrachtung im Zeitablauf sowie der Branchenvergleich.
Kosten/ Leistung	Diese Kennzahl gibt an, wie die Relation von Gesamtkosten zu Gesamtleistung ist. Diese Kennzahl eignet sich ebenfalls besonders für den Vergleich im Zeitablauf sowie der Branchenvergleich.
Zinsaufwand/Leistung	Diese Kennzahl setzt den Zinsaufwand zur Gesamtleistung ins Verhältnis. Eine steigende Zinsaufwandsquote lässt darauf schließen, dass die Eigenfinanzierungskraft zurückgegangen ist.
Cashflow-Rate	Diese Kennzahl setzt den betrieblichen Cashflow (Betriebs- und Finanzierungsergebnis zuzüglich Normalbeschreibung) ins Verhältnis zur Gesamtleistung. Diese Kennzahl ist ein guter Indiz für die Eigenfinanzierungskraft eines Unternehmens.
Kapitalumschlag	Der Kapitalumschlag setzt den Netto-Umsatz ins Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme. Der Kapitalumschlag gibt an, wie oft das im Unternehmen eingesetzte Kapital im Geschäftsjahr umgesetzt wird bzw. wie produktiv das Kapital eingesetzt wird.
Gesamtkapitalrendite	Setzt das EBIT (=Earnings Before Interest and Texas) ins Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme. Diese Kennzahl zeigt den Zusammenhang zwischen der Erfolgskomponente aus der Gewinn- und Verlust-Rechnung und der aus der Bilanz ersichtlichen Mittelbindung auf.
EBIT-Marge	Verhältnis des EBIT zur Gesamtleistung – gibt an, welche operative Ergebnismarge bezogen auf die Gesamtleistung vom Unternehmen erzielt wird.
Marge Ergebnis vor Steuern	Verhältnis des Vorsteuerergebnisses zur Gesamtleistung; Ausdruck der Ertragskraft und Profitabilität eines Unternehmens.
Investitionsquote	Setzt die Bruttoinvestitionen (Zugänge Sachanlagen und immaterielles Vermögen) im Verhältnis zur Gesamtleistung.

Kennzahlen zur Finanz- und Vermögenslage

Forderungen L+L/ Gesamtleistung	Zeigt das Verhältnis aus Lieferungen und Leistungen in Relation zur Gesamtleistung auf. Interessant vor allem im Zeit- und Branchenvergleich. Ein hoher Prozentsatz lässt darauf schließen, dass – unter Umständen unnötig – Liquidität im Unternehmen gebunden ist.
Vorräte/ Gesamtleistung	Zeigt das Verhältnis der Vorräte in Relation zur Gesamtleistung auf. Interessant vor allem im Zeit- und Branchenvergleich. Ein hoher Prozentsatz lässt darauf schließen, dass – unter Umständen unnötig – Liquidität im Unternehmen gebunden ist
Eigenmittelquote	Stellt das Verhältnis der Summe der bereinigten Eigenmittel und 50% des Sonderpostens mit Rücklageanteil zur Bilanzsumme her. Eine hohe Eigenmittelquote ist aus Bankansicht positiv zu beurteilen, da hierdurch das Risiko des Engagements verringert wird.
Verschuldungsgrad	Setzt die Effektiv-Verschuldung (d.h. die Summe aus Gesamtverbindlichkeiten und 50% des Sonderpostens mit Rücklagenanteil abzüglich der Betriebsmittel) ins Verhältnis zum Cashflow. Der Verschuldungsgrad zeigt an (zumindest theoretisch), wie viele Jahre ein Unternehmen aus gegenwärtiger Sicht benötigt, um die aktuellen Verbindlichkeiten zu tilgen.
Total Debt/EBITDA	Diese Kennzahl stellt den Zusammenhang her zwischen den Gesamtverbindlichkeiten und dem EBITDA (=Earnings Before Interest, Taxes and Depreciation); sie gibt an, wie viele Jahre das EBITDA alleine dafür aufgewendet werden müsste, um alle zinsauslösenden Verbindlichkeiten zu tilgen.
Zinsdeckung	Gibt an, wie oft der Zinsaufwand durch das EBITDA abgedeckt wird.
Investitionsdeckungsgrad	Verhältnis der Summe aus Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Anlagevermögen zu den Anlageinvestitionen. Diese Kennzahl drückt aus, um wie viel die Summe aus Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Anlagevermögen die Brutto-Investitionen übersteigt (oder ggf. umgekehrt)
Vorratsintensität	Diese Kennzahl setzt die Vorräte in Relation zur Bilanzsumme. Aussagekräftig ist diese Kennzahl im Wesentlichen im Zeit- und Branchenvergleich.
Anlagenintensität	Diese Kennzahl setzt das Anlagevermögen ins Verhältnis zur Bilanzsumme. Auch diese Kennzahl ist im Wesentlichen im Zeit und Branchenvergleich aussagekräftig.
Forderungsintensität	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Relation zur Bilanzsumme – auch liegt hier die wesentliche Aussagekraft im Zeit- und Branchenvergleich.

Ergänzende Kennzahlen

Wertschöpfungsquote	Diese Kennzahl setzt den Rohrertrag in Relation zum Personalaufwand. Im Zeit- und Branchenvergleich erlaubt es diese Kennzahl, Aussagen über die Fertigungseffizienz eines Unternehmens abzuleiten.
Debitorenziel	Diese Kennzahl setzt die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Relation zum durchschnittlichen Monatsumsatz. Die Kennzahl gibt die durchschnittliche Länge des Zahlungsziel für Kunden an – Zielgewährungen schränken den eigenen Liquiditätsspielraum ein und sind somit kritisch zu hinterfragen.
Kreditorenziel	Die Kennzahl ist definiert als Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Relation zum durchschnittlichen monatlichen Materialeinsatz. Die Kennziffer gibt an, in welchem Umfang das Unternehmen Zahlungsziele bei seinen Lieferanten in Anspruch nimmt. Hier ist der Branchenvergleich wichtig, und die Kennzahl aussagekräftig zu interpretieren, da es kein normales oder übliches Zahlungsziel gibt.

Societät für Unternehmensberatung

BECKER SCHÜLLER & PARTNER GbR

[beratende Volkswirte]

Alte Heerstr. 8 53757 Sankt Augustin

Tel.: 0 22 41 / 39 81 – 0 Fax: 0 22 41 / 39 81 – 39

E-Mail: info@becker-schuessler-partner.de

<http://www.becker-schuessler-partner.de>