

5 Kennzahlen zur Beurteilung des unternehmerischen Erfolgs

Seite 338

Situation/Aufgaben:

Rein rechnerisch ergibt sich eine EKQ von 42,40 %. Nach der „goldenen Finanzierungsregel“ sollte das Verhältnis EK zu FK 1:1 betragen. Demnach wäre hier der Anteil an FK zu hoch.

Tipp: Bei guten Klassen kann darauf hingewiesen werden, dass es sehr stark von der Branche abhängt, wie hoch die EKQ ist. Gerade der Einzelhandel hat eine außerordentlich niedrige EKQ, da das meiste Kapital im Wareneinsatz gebunden ist, der in erheblichem Umfang fremdfinanziert wird. Eigenkapitalquoten reichen von unter 10 % bis über 30 %.

Hinweis: Es handelt sich bei dieser Bilanz um eine stark vereinfachte Darstellung, da es ja nicht das Ziel ist mit den Schülern eine Bilanzanalyse durchzuführen. Bei der Position C.1. handelt es sich um langfristige Verbindlichkeiten.

Bei C.2. und C.3. um kurzfristige Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit bis zu einem Jahr.

Die Barliquidität kann auf zwei Arten ermittelt werden:

1. Nur Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (Liefererkonto):

$$\text{Barliquidität: } \frac{660.000,00 \cdot 100}{1.800.000} = 36,66 \%$$

2. Berücksichtigung der sonstigen Verbindlichkeiten (z. B. Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Beiträge zur Sozialversicherung):

$$\text{Barliquidität: } \frac{660.000,00 \cdot 100}{3.700.000} = 17,83 \%$$

3. a) Eigenkapitalrentabilität: 23,2 %; Gesamtkapitalrentabilität: 13,28 %; Umsatzrentabilität: 16,4 %.

- b) EK-Rent.: sehr hohe Verzinsung, GSK-Rent.: Aufnahme von Fremdkapital hier immer lohnend, US-Rent.: sehr gut.

Seite 344/346

Aktion:

	Abgelaufenes Geschäftsjahr	Vorjahr
Eigenkapital-Rentabilität	14,1 %	13,1 %
Gesamtkapital-Rentabilität	11,9 %	10,9 %
Umsatz-Rentabilität	3,4 %	3,6 %

Sowohl bei der EK- als auch bei der GK-Rentabilität ist eine positive Entwicklung in der Verzinsung zu verzeichnen.

Da die EK-Rentabilität größer als die GK-Rentabilität ist, kann auch weiterhin FK „lohnend“ aufgenommen werden. Der leichte Rückgang der Umsatz-Rentabilität ist nicht gravierend, deutet aber auf eine Umsatzentwicklung hin, die nicht kostengünstig verlief (u. U. wegen zu starker Selbstfinanzierung).

2. a) – Reingewinn (Gewinn – Unternehmerlohn) = 39.200,00 €
 – EK-Rentabilität = $39.200 \cdot 100 / 560.000$ = 7,0 %
 – GK-Rentabilität = $(39.200 + 21.600) \cdot 100 / 800.000$ = 7,6 %
 – US-Rentabilität = $39.200 \cdot 100 / 1.400.000$ = 2,8 %

- b) nein, da Fremdkapitalzins > Gesamtkapitalrentabilität

3. a) Eigenkapitalquote:	
$\frac{\text{Eigenkapital} \cdot 100}{\text{Gesamtkapital}}$	→ $\frac{1.400.000,00 \cdot 100}{2.000.000,00} = 70 \%$
b) Eigenkapitalrentabilität:	
Berechnung von:	
– Gewinn ohne Unternehmerlohn:	→ 188.000,00 € – 90.000,00 € = 98.000,00 €
– Zinsen für Fremdkapital:	→ 600.000,00 € · 9 % = 54.000,00 €
$\frac{\text{Unternehmergewinn} \cdot 100}{\text{Eigenkapital}}$	→ $\frac{98.000,00 \cdot 100}{1.400.000,00} = 7 \%$

c) Gesamtkapitalrentabilität: $\frac{(\text{Unt.-Gewinn} + \text{Zins f. FK}) \cdot 100}{\text{Gesamtkapital}} \rightarrow$	$\frac{(98.000,00 + 54.000) \cdot 100}{2.000.000,00} = 7,6 \%$
d) Umsatzrentabilität: $\frac{\text{Gewinn} \cdot 100}{\text{Verkaufserlöse}} \rightarrow$	$\frac{98.000,00 \cdot 100}{3.500.000,00} = 2,8 \%$
e) Handlungskostenzuschlag (HKZ) Aufwendungen (ohne AfW) + Unternehmerlohn = Handlungskosten $\frac{\text{Handlungskosten} \cdot 100}{\text{Aufwand für Waren}} \rightarrow$	$662.000,00 + 90.000,00 = 752.000,00 \text{ €}$ $\frac{752.000,00 \cdot 100}{2.650.000,00} = 28,38 \%$

4. **Hinweis:** Die Angabe eines Unternehmerlohns ist hier nicht notwendig, da er für die Berechnung nicht benötigt wird.

a) **Eigenkapitalrentabilität:**
$$\frac{37.500,00 \cdot 100}{450.000,00} = 8,33 \%$$

Gesamtkapitalrentabilität:
$$(37.500,00 + 33.000,00) \cdot 100 = 6,91 \%$$

- b) Sie gibt darüber Auskunft, wie sich das investierte Gesamtkapital verzinst hat. Die Höhe der Gesamtkapitalrentabilität zeigt, ob sich die Aufnahme von Fremdkapital gelohnt hat. Dies ist dann der Fall, wenn EKR > GKR.

c) **Umsatzrentabilität:**
$$\frac{37.500,00 \cdot 100}{1.200.000,00} = 3,13 \%$$

Schlussfolgerung: Die Umsatzrentabilität liegt um 0,57 % unter der des Fach-einzelhandels.

- d) AfW (Wareneinsatz) im Facheinzelhandel: **50,70 %**

AfW (Wareneinsatz) bei der Sanita e.K.:

Berechnung:
$$\frac{\text{AfW} \cdot 100}{\text{Verkaufserlöse}} = \frac{675.000,00 \cdot 100}{1.200.000,00} = 56,25 \%$$

Personalkostenanteil im Facheinzelhandel: **16,3 %**

Personalkostenanteil bei der Sanita e.K.:

Berechnung:
$$\frac{\text{Pers.-Kosten} \cdot 100}{\text{Verkaufserlöse}} = \frac{279.000,00 \cdot 100}{1.200.000,00} = 23,25 \%$$

Schlussfolgerung: In beiden Fällen liegt die Sanita e.K. über den Werten des Facheinzelhandels. Kostenreduzierungen sind angebracht.

5. a)
$$\frac{5.244.680,00}{32} = \underline{163.896,25} \text{ (€/Mitarbeiter/-in - Personalproduktivität)}$$
- b)
$$\frac{5.244.680,00}{25} = \underline{209.787,20} \text{ (€/Verkäufer/-in - Produktivität des Verkaufspersonals)}$$
- c)
$$\frac{5.244.680,00}{2.000} = \underline{2.622,34} \text{ (€/m}^2 \text{ Gesamtfläche - Flächenproduktivität)}$$
- d)
$$\frac{5.244.680,00}{19.300} = \underline{271,75} \text{ (€/Kunde, Kundin - Kundenproduktivität)}$$

$$e) \frac{5.244.680,00}{65.200} = \underline{80,44} \text{ (€/Personalstunde – Personalstundenproduktivität)}$$

$$f) \frac{5.244.680,00}{1.700} = \underline{3.085,11} \text{ (€/m}^2 \text{ Verkaufsfläche – Verkaufsraumproduktivität)}$$

$$6. \text{ Personalproduktivität} = \frac{460.000,00}{5} = \underline{92.000,00} \text{ (€/Verkäufer/-in)}$$

$$\text{Flächenproduktivität} = \frac{460.000,00}{230} = \underline{2.000,00} \text{ (€/m}^2 \text{ Verkaufsfläche)}$$

$$7. a) \text{ Personalleistung 2010: } \frac{250.000,00}{2} = \underline{125.000,00} \text{ (€/Mitarbeiter/-in)}$$

$$\text{Personalleistung 2011: } \frac{285.000,00}{3} = \underline{95.000,00} \text{ (€/Mitarbeiter/-in)}$$

$$b) \quad \begin{array}{l} 125.000,00 = 100 \% \\ (125.000,00 - 95.000,00) = x \% \end{array}$$

$$x = \frac{30.000,00 \cdot 100}{125.000,00} = \underline{24 \%}$$

$$8. a) \frac{200.000,00}{4} = \underline{50.000} \text{ € (€/Mitarbeiter/-in – Personalproduktivität)}$$

$$\frac{146.000,00}{3} = \underline{48.666,67} \text{ (€/Mitarbeiterin – Personalproduktivität)}$$

$$b) \frac{200.000,00}{80} = \underline{2.500,00} \text{ (€/m}^2 \text{ – Flächenproduktivität)}$$

$$\frac{146.000,00}{64} = \underline{2.281,25} \text{ (€/m – Flächenproduktivität)}$$

$$c) \frac{200.000,00}{740} = \underline{270,27} \text{ (€/Kassenbon – Kundenproduktivität)}$$

$$\frac{146.000,00}{530} = \underline{275,47} \text{ (€/Kassenbon – Kundenproduktivität)}$$

9. Lösung ergibt sich aus Informationstext auf Seite 341 u. 342.