

5 Kennzahlen zur Beurteilung des unternehmerischen Erfolgs

*Hat es sich gelohnt, teures Fremdkapital aufzunehmen?
Kennziffern geben Auskunft!*

Situation

Die Geschäftsleitung der Vitaform KG möchte sich einen Überblick über ihre finanzielle Situation verschaffen. Besonders interessiert es sie, ob und wie sich die Aufnahme von Fremdkapital auf die Rentabilität des Unternehmens ausgewirkt hat. Außerdem soll die Zahlungsbereitschaft überprüft werden.

Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung (vereinfachte Darstellung) weisen folgende Zahlen in EURO auf:

Aktiva		Bilanz	Passiva	
A. Anlagevermögen			A. Eigenkapital	12.000.000
I. Sachanlagen	18.000.000		B. Rückstellungen	3.500.000
II. Finanzanlagen	2.000.000		C. Verbindlichkeiten	
			1. Verbindlichkeiten gegen- über Kreditinstituten	9.100.000
B. Umlaufvermögen			2. Verbindlichkeiten aus Lie- ferungen und Leistungen	1.800.000
1. Waren	6.950.000		3. Sonstige Verbindlichkeiten	1.900.000
2. Forderungen	690.000			
3. Liquide Mittel	660.000			
		28.300.000		28.300.000

Soll		Gewinn- und Verlustrechnung	Haben
Wareneinsatz	10.000.000	Umsatzerlöse	16.950.000
Löhne	600.000	Sonstige Erträge	250.000
Gehälter	1.400.000		
Abschreibungen	1.220.000		
Zinsaufwendungen	980.000		
Sonstige Aufwendungen	220.000		
Gewinn	2.780.000		
	17.200.000		17.200.000

Aufgaben:

1. Beurteilen Sie das Verhältnis von Eigenkapital zu Fremdkapital.
2. Ermitteln Sie die Liquidität 1. Grades (Barliquidität).
3. a) Bestimmen Sie
 - Eigenkapitalrentabilität
 - Gesamtkapitalrentabilität
 - Umsatzrentabilität
- b) Welche Schlussfolgerungen können Sie aus diesen Kennzahlen ziehen?

Information

Kennzahlen sind eine Hilfe, um die wirtschaftliche und finanzielle Situation im Unternehmen richtig zu beurteilen. Aus vielen Einzelzahlen gewinnt man Kennzahlen. Nach deren Analyse werden die entsprechenden Maßnahmen eingeleitet. So wird die Planung für die zukünftige Entwicklung des Unternehmens erleichtert.



© Marco2811 – Fotolia.com

► Eigenkapitalquote

Diese Kennzahl gibt an, wie das Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital ist. Je höher der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital der Unternehmung, desto kreditwürdiger ist ein Unternehmen.

Berechnung		
$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital} \cdot 100}{\text{Gesamtkapital}}$		
Beispiel		
Eigenkapital	2.500.000 €	$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{2.500.000 \cdot 100}{4.500.000} = 55,55 \%$
Fremdkapital	2.000.000 €	

► Liquidität (Zahlungsbereitschaft)

Unter Liquidität versteht man die Fähigkeit eines Unternehmens, seinen Verbindlichkeiten fristgemäß nachzukommen. Bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit ist der Grad der Liquidität eine wichtige Größe. Da große Teile des Kapitals langfristig im Anlagevermögen gebunden sind, müssen Zahlungsverpflichtungen aus dem Umlaufvermögen erfüllt werden.



© Franjo – Fotolia.com

● Barliquidität

Im Einzelhandel ist der Grad der Barliquidität von großer Bedeutung. Diese Kennzahl gibt an, wie viel Prozent der kurzfristigen Verbindlichkeiten sofort beglichen werden können.

Berechnung		
$\text{Barliquidität} = \frac{\text{Liquide Mittel (Bank + Postbank + Kasse)} \cdot 100}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}}$		
Beispiel		
Bank	14.000 €	$\text{Barliquidität} = \frac{24.000 \cdot 100}{128.000} = 18,75 \%$
Postbank	6.000 €	
Kasse	4.000 €	
Kurzfristige Verbindlichkeiten:	128.000 €	

► Rentabilität

Die **Rentabilität** gibt in Prozent das **Verhältnis** zwischen **Gewinn** und **eingesetztem Kapital** bzw. erzielt **Umsatz** an. Die Höhe lässt Rückschlüsse zu, wie sich das im Unternehmen eingesetzte Kapital verzinst hat. Somit ist die Rentabilitätsanalyse ein Erfolgsmaßstab für den Kapitaleinsatz. Bei der Beurteilung, ob die erzielte Verzinsung als gut zu bezeichnen ist, müssen jedoch auch das jeweilige aktuelle Zinsniveau auf dem Kapitalmarkt sowie die entsprechenden Branchenwerte berücksichtigt werden. Zu beachten ist: Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften wird der Gewinn um den kalkulatorischen Unternehmerlohn gekürzt, damit ein Vergleich mit Kapitalgesellschaften möglich ist.

● Eigenkapitalrentabilität

Diese Kennziffer zeigt, wie sich das investierte Eigenkapital verzinst hat.

Berechnung		
$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn} \cdot 100}{\text{Eigenkapital}}$		
Beispiel		
Gewinn ohne Unternehmerlohn	280.000 €	$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{280.000 \cdot 100}{3.500.000} = 8 \%$
Eigenkapital	3.500.000 €	

● Gesamtkapitalrentabilität

Diese Kennziffer zeigt, wie sich das investierte Gesamtkapital verzinst hat. Für das Fremdkapital müssen Zinsen bezahlt werden. Diese mindern als Aufwand den Gewinn und müssen deshalb zur Ermittlung dieser Kennziffer zum Gewinn wieder dazugerechnet werden.

Berechnung		
$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \frac{(\text{Gewinn} + \text{Zinsen für Fremdkapital}) \cdot 100}{\text{Gesamtkapital}}$		
Beispiel		
Gewinn ohne Unternehmerlohn	280.000 €	$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \frac{(280.000 + 120.000) \cdot 100}{5.400.000} = 7,4 \%$
Fremdkapitalzinsen	120.000 €	
Eigenkapital	3.500.000 €	
Fremdkapital	1.900.000 €	

Die Gesamtkapitalrentabilität gibt darüber Auskunft, ob es sich lohnt hat, zusätzliches Fremdkapital für Investitionen aufzunehmen. Die Aufnahme von Fremdkapital lohnt (rentiert) sich dann, wenn der Fremdkapitalzins niedriger ist als die Gesamtkapitalrentabilität. Dies ist immer dann der Fall, wenn wie im Beispiel die Eigenkapitalrentabilität höher als die Gesamtkapitalrentabilität ist.

● Umsatzrentabilität

Diese Kennziffer zeigt dem Unternehmer, wie viel Prozent Gewinn von 100 € Umsatz (Verkaufserlöse) erwirtschaftet werden.

© XtravaganT – Fotolia.com

Vereinfacht heißt dies: Cashflow ist die Differenz zwischen eingenommenen Zahlungsmitteln und ausgegebenen Zahlungsmitteln.

Beispiel

Umsätze aus Warenverkäufen	→	42.000.000 €
– Wareneinsatz	→	22.000.000 €
– Aufwand für Personal	→	10.500.000 €
– sonstige Aufwendungen	→	4.100.000 €
= Cashflow (Kassenzufluss)	→	5.400.000 €

► Produktivität

Die Produktivität gibt den Umsatz oder Absatz je Mitarbeiter oder je m² Verkaufsfläche an. Damit werden Umsatz oder Absatz ins Verhältnis zur Menge der eingesetzten Produktionsfaktoren wie Verkaufsfläche, Arbeitsstunde usw. gesetzt. Aus den Informationen zur Produktivität lassen sich wichtige betriebliche Entscheidungen z. B. im Bereich der Arbeits-einsatzplanung, Arbeitszeitverteilung oder Beschäftigtenzahl treffen.

Beispiel Ralf Schumann, Controller der Reinbach GmbH, berechnet auf der Basis der folgenden Zahlen aus dem Warenwirtschaftssystem und anderer Quellen Kenn-ziffern zur Produktivität:

- Umsatz (netto): 4.687.000,00 €
- Mitarbeiterzahl: 52
- Verkaufspersonal: 38
- Mitarbeiter-Stunden: 80.080
- Geschäftsfläche/m²: 2.100
- Verkaufsfläche/m²: 1.800
- Kundenanzahl: 74.116

Für die Berechnung der verschiedenen Produktivitäten ergeben sich folgende Formeln:

$$\text{Personalproduktivität} = \frac{\text{Umsatz}}{\text{Anzahl der Mitarbeiter/-innen}}$$

Beispiel

$$\frac{4.687.000,00 \text{ €}}{52} = 90.134,62 \text{ €}$$

Ein Mitarbeiter erzielte im Durchschnitt einen Umsatz von 90.134,62 € im Jahr.

$$\text{Personalstundenproduktivität} = \frac{\text{Umsatz}}{\text{Anzahl der Mitarbeiter-Stunden}}$$

Beispiel

$$\frac{4.687.000,00 \text{ €}}{80.080} = 58,53 \text{ €}$$

Es wurde ein Umsatz von 58,53 € je Mitarbeiterstunde erzielt.

$$\text{Verkäuferproduktivität} = \frac{\text{Umsatz}}{\text{Verkaufspersonal}}$$

Beispiel

$$\frac{4.687.000,00 \text{ €}}{38} = 123.342,11 \text{ €}$$

Im Jahr erzielte das Verkaufspersonal einen durchschnittlichen Umsatz je Verkäufer von 123.342,11 €.

$$\text{Flächenproduktivität} = \frac{\text{Umsatz}}{\text{m}^2 \text{ Geschäftsfläche}}$$

Beispiel

$$\frac{4.687.000,00 \text{ €}}{2.100} = 2.231,90 \text{ €}$$

Auf einem m² Geschäftsfläche wurde im Durchschnitt ein Umsatz von 2.231,90 € erzielt.

$$\text{Verkaufsraumproduktivität} = \frac{\text{Umsatz}}{\text{Verkaufsfläche}}$$

Beispiel

$$\frac{4.687.000,00 \text{ €}}{1.800} = 2.603,89 \text{ €}$$

Auf einem m² Verkaufsfläche erzielte das Warenhaus im Durchschnitt einen Umsatz von 2.603,89 €.

$$\text{Kundenproduktivität} = \frac{\text{Umsatz}}{\text{Anzahl der Kunden (Bon-Anzahl)}}$$

Beispiel

$$\frac{4.687.000,00 \text{ €}}{74.116} = 63,24 \text{ €}$$

Jeder Kunde kaufte für durchschnittlich 63,24 € ein.

Aktion

1. Zur Ermittlung der Rentabilitätskennziffern liegen aus der Textil-Markt-Filiale folgende Zahlen aus den letzten beiden Jahren vor:

	abgelaufenes Geschäftsjahr	Vorjahr
Unternehmergewinn	345.000 €	275.000 €
Eigenkapital	2.450.000 €	2.100.000 €
Zinsen für Fremdkapital	160.000 €	85.000 €
Fremdkapital	1.800.000 €	1.200.000 €
Verkaufserlöse	10.250.000 €	7.650.000 €

Berechnen Sie die Eigen- und Gesamtkapitalrentabilität sowie die Umsatzrentabilität. Vergleichen Sie die beiden Geschäftsjahre und interpretieren Sie das Ergebnis.

2. Zur Beurteilung der Rentabilität seines Fachgeschäftes stehen Herrn Meis folgende Zahlen zur Verfügung:

Eigenkapital: 560.000,00 €. Fremdkapital: 240.000,00 €,

Aufw. f. Waren: 1.060.000,00 €, sonst betriebl. Aufw.: 264.800,00 €.

Sein Unternehmerlohn betrug 36.000,00 €, der im Reingewinn enthalten ist.

Für das Fremdkapital sind bei der Bank 9 % Zinsen p.a. zu zahlen.

Herr Meis erzielte einen Verkaufserlös (netto) von 1.400.000,00 €.

a) Berechnen Sie die Rentabilität des Eigen- und des Gesamtkapitals sowie die Umsatzrentabilität.

b) Hat sich für Herrn Meis der Einsatz von Fremdkapital gelohnt?

3. Zur Ergebnisauswertung eines Einzelhandelsbetriebs liegen die folgenden Zahlen aus der Buchführung vor:

Aktiva		Eröffnungsbilanz	Passiva
Anlagevermögen	800.000,00	Eigenkapital	1.400.000,00
Umlaufvermögen	1.200.000,00	Fremdkapital	600.000,00
	<u>2.000.000,00</u>		<u>2.000.000,00</u>

Soll		GuV zum 31.12.	Haben
Aufwand für Waren	2.650.000,00	Umsatzerlöse	3.500.000,00
sonst. betr. Aufw.	662.000,00		
Reingewinn	188.000,00		
	<u>3.500.000,00</u>		<u>3.500.000,00</u>

Es ist ein Unternehmerlohn in Höhe von 90.000,00 € zu berücksichtigen; für das Fremdkapital gilt ein Zinssatz von 9 %.

Berechnen Sie:

- a) Eigenkapitalquote
- b) Eigenkapitalrentabilität
- c) Gesamtkapitalrentabilität
- d) Umsatzrentabilität
- e) Handlungskostenzuschlag

4. Michael Neumeister, Geschäftsführer des Sanitätsfachgeschäfts Sanita GmbH, liegt folgender Jahresabschluss vor:

Aktiva		Bilanz zum 31.12.2014		Passiva	
Anlagevermögen	525.000,00	Eigenkapital	450.000,00		
Umlaufvermögen	495.000,00	Fremdkapital	570.000,00		
	<u>1.020.000,00</u>		<u>1.020.000,00</u>		
Soll		GuV zum 31.12.2014		Haben	
Aufwand für Waren	675.000,00	Umsatzerlöse	1.200.000,00		
Personalkosten	279.000,00				
Miete	76.500,00				
Abschreibungen	19.500,00				
Zinsen	33.000,00				
Sonstige Aufwend.	79.500,00				
Gewinn	37.500,00				
	<u>1.200.000,00</u>		<u>1.200.000,00</u>		

- Berechnen Sie die Eigenkapitalrentabilität und Gesamtkapitalrentabilität.
- Worüber gibt die Gesamtkapitalrentabilität Auskunft?
- Das Institut für Handelsforschung aus Köln hat folgende Zahlen veröffentlicht:
Von je 100 € Umsatz im Facheinzelhandel werden u. a. ausgegeben für:

• Wareneinkauf	50,70 €
• Personalkosten	16,30 €
• Miete	4,90 €
• Werbung	2,40 €
• Zinsen	1,50 €
verbleibender Gewinn (vor Steuern)	3,70 €

Berechnen Sie die Umsatzrentabilität von Sanita e. K. und vergleichen Sie mit den Angaben des Forschungsinstitutes. Welche Schlussfolgerung ziehen Sie?

- Stellen Sie fest, wie das Fachgeschäft bei den Aufwendungen für Waren und den Personalkosten im Vergleich zu den Branchenzahlen abschneidet.

5. Der Gartenfachmarkt Mann e. K. erzielte im letzten Geschäftsjahr auf einer Gesamtfläche von 2.000 m² bzw. einer Verkaufsfläche von 1.700 m² mit 32 Mitarbeitern/-innen, davon 25 Verkäufer/-innen, in 65.200 Stunden einen Umsatz von 5.244.680,00 €. Dabei wurden insgesamt 19.300 Kunden bedient. Berechnen Sie

- die Personalproduktivität
- die Verkäuferproduktivität
- die Flächenproduktivität
- die Kundenproduktivität
- die Personalstundenproduktivität
- die Verkaufsraumproduktivität.

6. Errechnen Sie aus den folgenden Zahlen die Personal- und Raumproduktivität.

Verkaufsfläche:	230 m ²
Mitarbeiter/-innen:	5
Umsatz:	460.000,00 €.

7. Ihnen liegt der folgende Auszug einer Statistik vor:

Jahr	Umsatz in €	Ø Zahl der Mitarbeiter im Verkauf	Personalleistung	
			Ø	Änderung in %
2010	250.000,00	2	?	?
2011	285.000,00	3	?	

- a) Berechnen Sie den durchschnittlichen Umsatz je Mitarbeiter (Personalleistung).
 b) Um wieviel Prozent ist der durchschnittliche Umsatz je Mitarbeiter gesunken?
8. Berechnen Sie mithilfe folgender Zahlen
- a) die Personalproduktivität
 b) die Flächenproduktivität
 c) die Kundenproduktivität.

Umsatz in €	Zahl der Beschäftigten	Fläche in m ²	Zahl der bedienten Kunden (Kundenbons)
200.000,00	4	80	740
146.000,00	3	64	530

9. „Ein Betrieb kann außerordentlich produktiv sein, ohne wirtschaftlich und ohne rentabel zu arbeiten; ausschlaggebend ist allein die mengenmäßige Leistung.“ Erschließen Sie sich die Bedeutung dieser Aussage und erläutern Sie diese in Ihrer Lerngruppe.