**Kennzahlenbereiche**

Kennzahlen erläutern Größen, Vorgänge oder Zustände die für ein Unternehmen eine wichtige Rolle spielen. Kennzahlen beziehen sich auf messbare Tatbestände eines Unternehmens. Diese Tatbestände sind notwendig um eine Kennzahl zu erläutern und anschließend zu wiedergeben. Kennzahlen dienen daher zur Stärken- und Schwächen Ermittlung, Problemerkennung, Informationsgewinnung zum Soll-Ist-Vergleich, zur Dokumentation und Koordination wichtiger Sachverhalte im Unternehmen. Kennzahlen haben den Zweck, aus vielen Informationen das Wesentliche zu repräsentieren. Kennzahlen sind nur im Vergleich aussagekräftig (Soll-Ist-Vergleich, Branchenvergleich).

* Aussagekraft
  + Betriebswirtschaftliche sinnvolle Aussage über Tatbestände und Vorgänge
* Zielorientierung
  + Muss einen Entscheidungsziel dienen können
* Wirtschaftlichkeit
  + Ohne besonders großen Aufwand ermittelbar
* Reversibilität
  + Umgekehrte Verhältnisse wiedergeben
* Zweck
  + Lösung für eine bestimmte Aufgabe

**Funktionen**

Entscheidungsfunktion

Kennzahlen bilden die Grundlage für Betriebswirtschaftliche Entscheidungen. Dabei werden Auswirkungen von Entscheidungen berechnet und präsentiert. Risiken und Chancen können durch Kennzahlen erkennt und genützt werden. Dabei können jedoch Details verloren gehen, dadurch spielt die Übersichtlichkeit eine große Rolle um Interpretationen der Entscheidungsträger zu unterstützen.

z.B.: Lohnt sich eine neue Maschine, kann ein Unternehmen sich noch einen Mitarbeiter leisten?

Kontrollfunktion

Eine geplante Kennzahl wird mit der tatsächlichen Kennzahl verglichen (Soll-Ist-Vergleich). Stimmen diese nicht überein, muss aus der Abweichung die Ursache für die Fehlentwicklung ermittelt werden.

z.B.: Geschätzter Umsatz fürs nächste Geschäftsjahr.

Koordinationsfunktion

Kennzahlen helfen bei der Durchsetzung von Entscheidungen, Koordination der verschiedenen Bereiche sowie bei der Dokumentation von Sachverhalten.

z.B.: Die Maschine wird unbedingt gebraucht da die Nachfrage für unser Produkt kontinuierlich steigt, und dafür wird auch ein neuer Mitarbeiter benötigt. Und wie diese Kennzahl es belegt, können wir uns beides Leisten.

Verhaltenssteuerungsfunktion

Kennzahlen werden besonders in größeren Unternehmen verwendet, um das Verhalten der Arbeiter zu bestimmen.

z.B.: Abteilungsleiter zu Arbeiter: Du warst im letzten Jahr 3 Wochen krank, alle anderen waren im Durschnitt nur 3 Tage krank.

Vision und Strategie

Kennzahlensysteme bilden die Grundlage einer Vision bzw. Strategie.

z.B.: Im nächsten Jahr soll das Unternehmen um 10% Wachstum erreichen.

Kennzahlen lassen sich in zwei Bereiche unterteilen. Zum einen in die **finanzielle Stabilität** und zum anderen in die **Ertragslage**.

* Finanzielle Stabilität gibt Auskunft darüber, wie solide ein Unternehmen finanziert ist.
* Ertragslage gibt Auskunft darüber, wie gut das Unternehmen mit den verfügbaren Mitteln arbeitet.

Finanziellen Stabilität

Lässt sich in zwei Teilbereiche unterteilen. Zum einen in **Vermögens- & Kapitalstruktur** und zum anderen in **Finanzlage.**

* Vermögens- & Kapitalstruktur
  + Anlagenintensität
    - Anlagenvermögen / Gesamtvermögen x 100
    - z.B.: Ein IT-StartUp mit einem Gesamtvermögen von 35.000€ kauft den ersten PC um 1.750€. Dadurch beträgt die Anlageintensität 5 %.
  + Umlaufintensität
    - Umlaufvermögen / Gesamtvermögen x 100
    - z.B.: Das IT-StartUp verkauft einen PC (3500€) an einen Kunden. Der PC liegt noch im Lager und muss erst geliefert werden. Die Umlaufintensität beträgt 10%.
  + Eigenkapitalquote
    - Eigenkapital / Gesamtkapital x 100
    - z.B.: Das IT-StartUp wird durch die Ersparnisse des Gründers (35.000€) finanziert. Eigenkapitalquote = 100%
    - z.B.: Der Gründer hat nur 28.000€ Erspart und lässt sich die fehlenden 7.000€ Fremdfinanzieren. Eigenkapitalquote = 80%
  + Verschuldungsgrad
    - Fremdkapital / Gesamtkapital x 100
    - z.B.: z.B.: Der Gründer hat nur 28.000€ Erspart und lässt sich die fehlenden 7.000€ Fremdfinanzieren. Verschuldungsgrad = 20%
* Finanzlage
  + Working Capital
    - Umlaufvermögen – kurzfristiges Fremdkapital
    - z.B.: Der lagernde PC (3500€) – 1000€ kurzfristiges Fremdkapital. Working Capital = 2500€.
  + Anlagendeckung
    - (Eigenkapital + langfristiges Fremdkapital) / Anlagenvermögen x 100
    - z.B.: IT-StartUp [(28.000€ + 7000€) / 1750] x 100 = 20%
  + Liquiditätsgrade
    - Liquide Mittel / kurzfristiges Fremdkapital x 100
    - z.B.: IT-StartUp 35.000€ / 1.000€ x 100 = 3500%
  + Cashflow

Jahresüberschuss

+Abschreibung auf Sach- und Finanzlage

+Zuweisung zu langfristigen Rückstellungen

-Auflösung langfristiger Rückstellungen

~~-~~

Cashflow (vor oder nach Steuer)

* + Selbstfinanzierungsquote
    - Cashflow / Investition x 100
  + Entschuldungsdauer
    - Fremdkapital – liquide Mittel / Cashflow

Ertragslage

Lässt sich in zwei Teilbereiche unterteilen. Zum einen in **Erfolgskennzahlen** und zum anderen in **Rentabilitätskennzahlen.**

* Erfolgskennzahlen
  + Materialintensität
    - Waren- bzw. Materialeinsatz / Umsatz x 100
    - z.B.: IT-StartUp (PC 3.500€) hat das Unternehmen 1.250€ gekostet und wird um 3.500€ weiterverkauft. 1.750€ / 3.500€ x 100 = 50%
  + Personalintensität
    - Personalaufwand / Umsatz x 100
    - z.B.: IT-StartUp hat Einen Chef und einen Mitarbeiter. Der Mitarbeiter verkauft 10 Stück PCs um je 3.500€. Der Mitarbeiter bekommt 3.000€ Brutto Monatsgehalt. (3.000€ / 3.500 x 10) x 100 = 8,57
  + Umsatzrentabilität
    - Jahresüberschuss / Umsatz x 100
    - z.B.: Das IT-StartUp hat einen Jahresüberschuss von 20.000€ und einen Jahresumsatz von 300.000€ erwirtschaftet.

(30.000€ / 300.000€) x 100 = 10%

* + Cashflow-Quote
    - Cashflow / Umsatz x 100
* Rentabilitätskennzahlen
  + Eigenkapitalrentabilität
    - Jahresüberschuss / Eigenkapital x 100
    - z.B.: IT-StartUp (30.000€ / 28.000€) x 100 = 107,14%
  + Return on Investment
    - Jahresüberschuss / Gesamtkapital x 100
    - z.B.: IT-StartUp (30.000€ / 35.000€) x 100 = 85,71%

Gesamtkapitalrentabilität

* + - Jahresüberschuss (vor oder nach Steuer) + Fremdkapitalzinsen / Gesamtkapital x 100
  + Umschlagshäufigkeitskennzahlen
    - Kapitalumschlagshäufigkeit
      * Umsatz / Gesamtkapital
    - Lagerumschlagshäufigkeit
      * Waren- oder Materialeinsatz / Durchschnittslager
    - Lagerdauer
      * Durchschnittslager / Waren- oder Materialeinsatz x 360
    - Debitorenumschlagshäufigkeit
      * Umsatz / durchschnittliche Lieferforderung
    - Debitorenziel
      * Durchschnittliche Lieferforderung / Umsatz x 360
    - Kreditorenumschlagshäufigkeit
      * Waren- oder Materialeinsatz / durchschnittliche Lieferverbindlichkeiten
    - Kreditorenziel
      * Durchschnittliche Lieferverbindlichkeit / Waren- oder Materialeinsatz x 360