

# Kennzahlenanalyse zur Beurteilung der Situation und Entwicklung von Unternehmen

## Strukturbilanz für die Kennzahlenanalyse

(Hinweis: Auch wenn die Strukturbilanz nicht ausdrücklich gefordert ist, wird vom Prüfungsteilnehmer der Ansatz analytischer, d. h. bilanzstruktureller Werte erwartet)

		<b>2019</b>	<b>2018</b>	
Immaterielle VG und Werte		100,9	1,3	
- selbst geschaffene...		-100,0	0,0	
+ Sachanlagen		474,1	387,7	
<b>Anlagevermögen</b>		<b>475,0</b>	<b>389,0</b>	
Vorräte		2.563,8	2.473,0	
- erhaltene Anzahlungen...		-50,0	-75,0	
<b>Vorräte</b>		<b>2.513,8</b>	<b>2.398,0</b>	
Forderungen und sonstige VG		2.999,0	2.840,2	
+ ARAP		52,3	76,9	
<b>Forderungen</b>		<b>3.051,3</b>	<b>2.917,1</b>	
<b>Liquide Mittel</b>		<b>69,1</b>	<b>31,1</b>	
<b>Umlaufvermögen</b>		<b>5.634,2</b>	<b>5.346,2</b>	
<b>Summe Aktiva</b>		<b>6.109,2</b>	<b>5.735,2</b>	
Eigenkapital	lt. Bilanz	2.133,9	1.301,6	
- selbst geschaffene VG ...		-100,0	0,0	
- aktive latente Steuern		-480,0	0,0	
- Gewinnausschüttung		-50,0	0,0	
+ Gesellschafterdarlehen mit Rangrücktritt		169,9	160,2	
<b>Eigenkapital</b>		<b>1.673,8</b>	<b>1.461,8</b>	
langfristiges Fremdkapital	lt. Verb.-spiegel	177,9		
- Gesellschafterdarlehen		-169,9		
<b>langfristiges Fremdkapital</b>		<b>8,0</b>		
<b>mittelfristiges Fremdkapital</b>		<b>750,0</b>		
kurzfristiges Fremdkapital	lt. Verb.-spiegel	3.605,0		
- erhaltene Anzahlungen...		-50,0		
+ Gewinnausschüttung		50,0		
+ sonstige Rückstellungen		72,4		
<b>kurzfristiges Fremdkapital</b>		<b>3.677,4</b>		
<b>Summe Fremdkapital</b>		<b>4.435,4</b>		
<b>Summe Passiva</b>		<b>6.109,2</b>		
<b>Aktiva</b>	<b>Strukturbilanz 2019</b>		<b>Passiva</b>	
Anlagevermögen	475,0	Eigenkapital	1.673,8	
Umlaufvermögen		Fremdkapital		
Vorräte	2.513,8	langfristig	8,0	0,18 %
Forderungen	3.051,3	mittelfristig	750,0	16,91 %
Liquide Mittel	69,1	kurzfristig	3.677,4	82,91 %
	<u>6.109,2</u>		<u>6.109,2</u>	

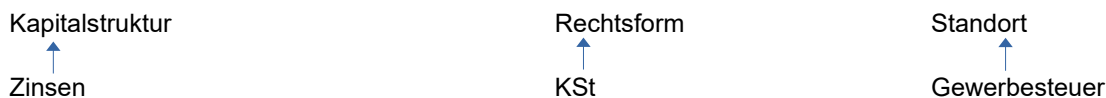
Aktiva	Strukturbilanz 2018		Passiva
Anlagevermögen	389,0	Eigenkapital	1.461,8
Umlaufvermögen		Fremdkapital	
Vorräte	2.398,0	langfristig	7,7
Forderungen	2.917,1	mittelfristig	722,6
Liquide Mittel	31,1	kurzfristig	3.543,1
	<u>5.735,2</u>		<u>5.735,2</u>

### Ermittlung des ordentlichen Betriebsergebnisses

	2019	2018
Gesamtleistung	10.184,1	10.560,5
+ sonstige betriebliche Erträge	25,0	25,0
- Materialaufwand	6.098,4	6.438,5
- Personalaufwand	2.204,2	2.292,5
- Abschreibungen	78,4	85,7
- sonstige betriebliche Aufwendungen	1.194,1	1.210,6
- sonstige Steuern	1,5	0,7
<b>ordentliches Betriebsergebnis</b>	<b>632,5</b>	<b>557,5</b>

**EBIT** – earnings before interest and taxes → Ergebnis vor Zinsen und Steuern

ermöglicht einen sinnvollen Vergleich verschiedener Unternehmen unabhängig von deren



## Kennzahlen im Rahmen der Jahresabschlussanalyse

### 1. Kennzahlen zur Vermögenslage

Anlagenintensität =	$\frac{AV \times 100}{GV}$	$\frac{475 \times 100}{6.109,2}$	7,78 %
Arbeitsintensität =	$\frac{UV \times 100}{GV}$	$\frac{5.634,2 \times 100}{6.109,2}$	92,22 %

Sehr niedrige Anlagenintensität für ein produzierendes Unternehmen, deutet auf veraltetes Anlagevermögen und/oder hohe Vorräte und ausstehende Forderungen hin. Ggf. hat das Unternehmen aber Anlagen geleast. Genauere Aussagen sind mit weiteren Kennzahlen möglich - Abschreibungsquote, Anlagenabnutzungsgrad, Investitionsquote.

Vorratsintensität =	$\frac{Vorräte \times 100}{GV}$	$\frac{2.513,8 \times 100}{6.109,2}$	41,15 %
---------------------	---------------------------------	--------------------------------------	---------

Für ein produzierendes Unternehmen relativ hoch, Optimierung der Beschaffungs- bzw. Absatzprozesse erscheint notwendig.

Denkbar wären:

- Optimierung der Absatzwege
- Ergreifen von marketingpolitischen Maßnahmen
- Optimierung des Beschaffungsverhaltens
  - just-in-time-Lösungen
  - Einrichtung von Konsignationslagern
  - Bestellmengenoptimierung

Geldvermögensintensität =	$\frac{\text{Geldvermögen} \times 100}{UV}$	$\frac{69,1 \times 100}{5.634,2}$	1,23 %
Forderungssintensität =	$\frac{\text{Forderungen} \times 100}{UV}$	$\frac{3.051,3 \times 100}{5.634,2}$	54,16 %

Auffällig ist das Missverhältnis zwischen Geld- und Forderungsanteil. Möglicherweise sind die Zahlungsziele der Kunden zu lang – Forderungsmanagement.

$$\text{Vermögenskoeffizient} = \frac{\text{lfr. Vermögen} \times 100}{\text{kfr. Vermögen}} = \frac{475 \times 100}{5.634,2} = 8,43 \%$$

Der Vermögenskoeffizient ist sehr niedrig, zumal für ein Industrieunternehmen. Das deutet auf erhebliche Zinsrisiken in allen Teilen des Umlaufvermögens sowie auf hohe Lagerkosten, Nachfragerisiken (Überalterung, Schwund, Verderb) und ein hohes Investitionsrisiko (Forderungsausfälle) hin. Ggf. existieren außerdem erhebliche Kursänderungsrisiken.

$$\text{UH des GV} = \frac{\text{Umsatzerlöse}}{\text{Ø Bestand des GV}} = \frac{10.028,7}{(6.109,2 + 5.735,2)/2} = 1,69 \text{ mal}$$

$$\text{Umschlagsdauer des GV} = \frac{365}{1,69 \text{ mal}} = 216,0 \text{ Tage}$$

Es dauert im Ø 216 Tage, bis das investierte Kapital über die Umsatzerlöse zurückfließt. Ein im Vergleich zur Branche zu hoher Wert (Umschlagsdauer) oder zu niedriger Wert (UH) bedeutet erhöhten Kapitaleinsatz für die selben Umsatzerlöse und damit erhöhte Kapitalkosten → Ergebnisminderung!

$$\text{UH des Sachanlageverm.} = \frac{\text{Abschreibungen} + \text{Anlagenabgänge zu Buchwerten}}{\text{Ø Bestand des Sachanlagevermögens zu AK/HK}}$$

### Ermittlung der Anlagenabgänge zu Buchwerten

Anfangsbestand zu Buchwerten	387,7	
+ Zugänge	164,5	
- Abschreibungen	-78,0	
<i>Sollendbestand ohne Abgänge</i>	<u>474,2</u>	
- Istendbestand zu Buchwerten	474,1	
<b>Anlagenabgang zu Buchwerten</b>	<b>0,0</b>	(Rundungsdifferenz)
AK/HK zum 1.1.	3.669,0	
+ Zugänge	164,5	
- kumulierte Abschreibungen	3.359,4	
- Abschreibungen auf Abgänge	<u>0</u>	
Anlagenabgang zu Buchwerten	474,1	

Diese Berechnung setzt die Kenntnis der Jahresabschreibung auf die Abgänge des Jahres voraus, ist also nicht immer anwendbar und auch nicht empfehlenswert → also...

Die Berechnung der UH erfolgt hier auf Basis der Formelsammlung – also als Basis die historischen AK/HK.

$$\text{UH des SAV} = \frac{78,0}{(3.669 + 3.833,5)/2} = 0,0208$$

AB 1.1.2019	3.669,0
+ Zugänge	164,5
- Abgänge	<u>0,0</u>
EB 31.12.19	3.833,5

Gemäß Formelsammlung BIBU 2020 wären die immateriellen VG einzurechnen.

$$\text{Umschlagsdauer des SAV} = \frac{365}{\text{UH SAV}} \frac{365}{0,0208} = 17.548,1 \text{ Tage}$$

48,1 Jahre

Es dauert demnach auf Basis der diesjährigen Abschreibungen (kein Buchwert-  
abgang) etwa 48 Jahre (!) bis zur kompletten (Buchwert-) Erneuerung des Sach-  
anlagevermögen. Dieser Wert ist nicht akzeptabel und deutet auf einen  
erheblichen Investitionsstau hin. Offenbar befindet sich in erheblichem Maße  
bereits abgeschriebenes SAV im Unternehmen.

$$\text{UH der RHB} = \frac{\text{Materialverbrauch}}{\text{Ø Bestand der RHB}} = \frac{6.098,4}{(987,1 + 933,0)/2} = \mathbf{6,35 \text{ mal}}$$

$$\text{Ø Lagerdauer} = \frac{365}{\text{UH}} \frac{365}{6,35 \text{ mal}} = \mathbf{57,5 \text{ Tage}}$$

Offenbar zu lange Lagerdauer, Folge → hohe Kapitalbindung im  
Beschaffungslager → Optimierung der Beschaffungsvorgänge ist zu  
empfehlen

$$\text{UH der FE/UE} = \frac{\text{Umsatzerlöse}}{\text{Ø Bestand der UE/FE}} = \frac{10.028,7}{(1.576,7 + 1.540,0)/2} = \mathbf{6,44 \text{ mal}}$$

$$\text{Ø Lagerdauer} = \frac{365}{\text{UH}} \frac{365}{6,44 \text{ mal}} = \mathbf{56,7 \text{ Tage}}$$

viel zu lang → es dauert fast zwei Monate bis zum Verkauf eines  
Erzeugnisses

Maßnahmen: auftragsbezogene Fertigung bzw. genaue Analyse des Bedarfs am Markt  
UE → Überprüfung des Produktionsprozesses (Durchlaufzeiten)  
FE → konsequente Anwendung des absatzpolitischen Instrumentariums

product → Produktpolitik (-variation, -differenzierung, -diversifikation,  
-elimination)  
price → Preis- und Konditionenpolitik, Preisdifferenzierung  
place → Distributionspolitik – Überprüfung der Vertriebswege  
promotion → Kommunikationspolitik (Werbung, PR, Sales Promotion,  
Sponsoring, product placement....)

$$\text{UH der Forderungen} = \frac{\text{Umsatzerlöse (brutto)}}{\text{Ø Bestand der Forderungen}} = \frac{11.934,2}{(2.764,3 + 2.634,9)/2} = \mathbf{4,42 \text{ mal}}$$

$$\text{Ø Kundenziel} = \frac{365}{\text{UH}} \frac{365}{4,42 \text{ mal}} = \mathbf{82,6 \text{ Tage}}$$

Das Kundenziel ist offenbar zu lang, kann aber branchenspezifisch  
u. U. im Rahmen liegen. Es handelt sich letztlich um einen zinslosen  
Kredit an die Kunden, jedenfalls ohne Skontierungsmöglichkeit.

Maßnahmen: Inanspruchnahme von Factoring  
 Überprüfung des Mahnwesens  
 Zahlungsziele verkürzen, ggf. Anzahlungen und Vorkasse  
 Forfaitierung bei Groß- und Einzelforderungen  
 Bonitätsauskunft Kunden  
 Akkreditive, Rembourskredite

Investitionsquote =	$\frac{\text{Nettoinvestitionen in SA + immat. VG} \times 100}{\text{AB des SAV zu historischen AK/HK}}$	
	$\frac{164,5 \times 100}{3.699,4}$	<b>4,45 %</b>
Abschreibungsquote =	$\frac{\text{Jahresabschreibungen SAV} \times 100}{\text{EB des SAV zu AK/HK}}$	
	$\frac{78,0 \times 100}{3.833,5}$	<b>2,03 %</b>
Anlagenabnutzungsgrad =	$\frac{\text{kumulierte Abschreibungen auf SA} \times 100}{\text{Endbestand SAV zu AK/HK}}$	
	$\frac{3.359,4 \times 100}{3.833,5}$	<b>87,63 %</b>

**Hinweis:** Lt. Formelsammlung können sowohl bei den Abschreibungen, als auch beim Endbestand die immateriellen VG mit einbezogen werden. Lt. Textband ist das nicht so.

Gesamtbild des Sachanlagevermögens:

- es handelt sich offenbar um überaltertes Anlagevermögen
- erheblicher Investitionsbedarf in naher Zukunft (Investitionsstau!)
- Damit hoher Kapitalbedarf -> wie kann dieser gedeckt werden?
- hoher Reparaturbedarf und Störanfälligkeit - zunehmende Stillstandszeiten
- tendenziell niedrigere Produktivität als die Wettbewerber
- geminderte Wettbewerbsfähigkeit und Rentabilität

## 2. Kennzahlen zur Finanzlage

Eigenkapitalquote =	$\frac{\text{EK} \times 100}{\text{GK}}$	bilanzanalytische Werte verwenden!
	$\frac{1.673,8 \times 100}{6.109,2}$	<b>27,40 %</b>
Verschuldungsgrad =	$\frac{\text{FK}}{\text{EK}}$	
(Verschuldungsgrad, Kapitalstrukturkoeffizient)	$\frac{4.435,4}{1.673,8}$	<b>2,65</b>
Kapitalstrukturregeln:	1 : 1 – Regel → EK-Quote 50 % → sehr gut	
	2 : 1 – Regel → EK-Quote 33 % → gut	
	3 : 1 – Regel → EK-Quote 25 % → akzeptabel	

Die EK-Quote sollte aus Sicht der finanziellen Unabhängigkeit des Unternehmens möglichst hoch sein (Krisenabsorptionsfähigkeit)

→ das kann allerdings zu Lasten der Rentabilität gehen (Leverage-Effekt)  
 27,4 % sind ein guter Wert unter Beachtung der korrespondierenden  
 Kennzahlen (z. B. Anlagendeckung, Rendite des EK und des GK.  
 2:1-Regel wurde nicht ganz erreicht, 3:1-Regel übertroffen → vernünftig!

$$\text{Kapitalanspannungskoeffizient = (Fremdkapitalquote)} = \frac{\text{FK} \times 100}{\text{GK}}$$

$$\frac{4.435,4 \times 100}{6.109,2} = \mathbf{72,60 \%}$$

oder: 100 % - EK-Quote

$$\text{Selbstfinanzierungsgrad} = \frac{(\text{Gewinnrücklagen} + \text{Gewinnvortrag}) \times 100}{\text{gezeichnetes Kapital}}$$

$$\frac{458,0 \times 100}{500} = \mathbf{91,60 \%}$$

Die Einbehaltung von Gewinnen hat nahezu zur Verdopplung des gezeichneten Kapitals geführt. Das drückt den Willen der Gesellschafter zur EK-Stärkung aus und ist ein Indikator für die Selbstfinanzierungskraft des Unternehmens.

$$\text{dynamischer Verschuldungsgrad} = \frac{\text{Nettoverbindlichkeiten}}{\text{cash flow}}$$

$$\text{Nettoverbindlichkeiten} = 4.435,4 - 69,1 = 4.366,3$$

$$\text{cash flow} = \text{Jahresüberschuss} = 352,3$$

(hier aus EBIT abzgl. Zinsaufwendungen, zzgl. Zinserträge, da die negativen EE-Steuern i. H.v. 480 T€ aus einem steuerlichen Verlustvortrag keinen liquiden Charakter haben)

$$\begin{aligned} &+ \text{Abschreibungen} && 78,4 \\ &- \text{Gewinnausschüttung 2019} && -50 \\ \hline &\text{Netto-Cash flow 2019} && 380,7 \end{aligned}$$

$$\text{dynamischer Verschuldungsgrad} = \frac{4.366,3}{380,7} = \mathbf{11,5 \text{ Jahre}}$$

Zielgröße sind ca. 3 – 5 Jahre → d. h., die Schuldentilgungskraft des Unternehmens ist nur unzureichend ausgeprägt. (Eigentlich ein rein theoretischer Wert, der allerdings in der Bonitätsbeurteilung eine große Rolle spielt.

$$\text{UH der Verbindl. a. LL} = \frac{\text{Materialaufwand (brutto)}}{\text{Ø Bestand der Verb. a. LL}}$$

$$\frac{7.257,1}{670,55} = \mathbf{10,82 \text{ mal}}$$

$$\text{Ø Lieferantenziel} = \frac{365}{10,82 \text{ mal}} = \mathbf{33,7 \text{ Tage}}$$

ggf. auch als Umschlagsdauer des Abzugskapitals bezeichnet!

Auffällig ist die erhebliche Differenz zwischen Kunden- und Lieferantenziel, d. h., Zahlungsabflüsse an Lieferanten erfolgen erheblich schneller als Zahlungseingänge von Kunden. Das erfordert erhebliche

finanzielle Mittel zum Ausgleich – i. d. R. aus dem Kontokorrent, möglicherweise z. T. zur Ausnutzung von Skonto – Kontokorrent ist i. d. R. teuer. Es erklärt aber auch – zumindest teilweise – den niedrigen Bestand an liquiden Mitteln sowie die hohen kfr. Bankverbindlichkeiten.

**Anlagendeckungsgrade** Beurteilung der Finanzierung des Anlagevermögens – AV ist langfristig zu finanzieren

$$\text{Anlagendeckungsgrad 1} = \frac{\text{EK} \times 100}{\text{AV}}$$

$$\frac{1.673,8 \times 100}{475} \quad \mathbf{352,38 \%}$$

$$\text{Anlagendeckungsgrad 2} = \frac{(\text{EK} + \text{lfr. FK} + \text{mfr. FK}) \times 100}{\text{AV}}$$

$$\frac{(1.673,8 + 758,0) \times 100}{475} \quad \mathbf{511,96 \%}$$

Die goldene Bilanzregel im engeren und im weiteren Sinne ist erfüllt bzw. übererfüllt. (Goldene Bilanzregel im engeren Sinne: AD 1  $\geq$  100 %, im weiteren Sinne: AD 2  $\geq$  100 %) Das heißt, der Grundsatz der Fristenkongruenz (Kapitalüberlassungsdauer  $\geq$  Kapitalbindungsdauer) wurde eingehalten. Das liegt aber weniger an der guten Kapitalausstattung, als vielmehr am extrem niedrigen Anlagevermögen. Auch hier ist ein Investitionsstau erkennbar.

Es befindet sich also offensichtlich ein erhebliches Volumen an „strategischer Liquidität“ - **working capital** – im Unternehmen.

**Liquiditätsgrade** - Fähigkeit, die laufenden (kurzfristigen) Schulden zu bedienen.

$$\text{Liquidität 1. Grades} = \frac{\text{Liquide Mittel} \times 100}{\text{kfr. FK}}$$

$$\frac{69,1 \times 100}{3.677,4} \quad \mathbf{1,88 \%}$$

Zielgröße: ca. 20 %

$$\text{Liquidität 2. Grades} = \frac{(\text{Liquide Mittel} + \text{kfr. Forderungen}) \times 100}{\text{kfr. FK}}$$

$$\frac{3.120,4 \times 100}{3.677,4} \quad \mathbf{84,85 \%}$$

Zielgröße: ca. 100 %

$$\text{Liquidität 3. Grades} = \frac{\text{UV} \times 100}{\text{kfr. FK}}$$

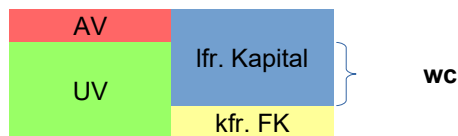
$$\frac{5.634,2 \times 100}{3.677,4} \quad \mathbf{153,21 \%}$$

Zielgröße: ca. 200 %

Mindestforderung 100 % L2 ist nicht erfüllt, allerdings liegen im Hinblick auf die Verfügbarkeit von kurzfristigen Finanzierungsmitteln (Kontokorrent) nur unzureichende Informationen vor. Die Laufzeit der Forderungen ist jedoch deutlich länger als das Ø Lieferantziel, also sollte

die Liquidität 2. Grades eher über 100 % liegen. Insofern darf die mittel- und langfristige Zahlungsfähigkeit des Unternehmens kritisch beurteilt werden. Das gilt erst recht im Hinblick auf das krasse Missverhältnis zwischen Liquidität 1. und 2. Grades.

### Working capital



working capital = lfr. + mfr. Kapital – Anlagevermögen

working capital = Umlaufvermögen – kfr. FK

$$\text{wc} = 1.673,8 + 8,0 + 750,0 - 475,0 = 1.956,8$$

$$\text{wc} = 69,1 + 3.051,3 + 2.513,8 - 3.677,4 = 1.956,8$$

$$\text{working capital-Quote} = \frac{\text{wc} \times 100}{\text{UV}}$$

$$\frac{1.956,8 \times 100}{5.634,2} = \mathbf{34,73 \%}$$

Aussage: in Höhe von ca. 35 % wird Umlaufvermögen nicht als liquide Abdeckung kurzfristigen Fremdkapitals benötigt. Es steht dem Unternehmen also mittel- und langfristig – also strategisch – zur Verfügung (Liquiditätspuffer).

Allerdings ist zu beachten, dass ein hohes working capital dennoch einer Finanzierung bedarf und also Kosten verursacht (Finanzierungskosten). Außerdem ist es der Hinweis auf hohe Lagerbestände an Vorratsvermögen, was wiederum auf Optimierungsbedarf im Beschaffungsbereich bzw. Absatzbereich hindeutet.

Ein hoher working capital ist also immer auch kritisch hinsichtlich einer möglichen Überfinanzierung zu betrachten.

### Kennzahlen zur Ertragslage

Gesamtaufwand	Materialaufwand	6.098,4
	Personal	2.204,2
	Abschreibungen	78,4
	sonstige betr. Aufw.	1.194,1
	Zinsaufwand	281,1
	sonstige Steuern	1,5
	Gesamtaufwand	9.857,7

$$\text{Materialaufwandsintensität} = \frac{\text{Materialaufwand} \times 100}{\text{Gesamtaufwand}}$$

$$\frac{6.098,4 \times 100}{9.857,7} = \mathbf{61,86 \%}$$

$$\text{Personalaufwandsintensität} = \frac{2.204,2 \times 100}{9.857,7} = \mathbf{22,36 \%}$$

$$\text{Abschr.-aufwandsintensität} = \frac{78,4 \times 100}{9.857,7} = \mathbf{0,80 \%}$$

...aufwandsquote lt. Formelsammlung!

$$\text{Materialintensität} = \frac{\text{Materialaufwand} \times 100}{\text{Gesamtleistung}}$$



(betriebliche Leistung)

	$\frac{6.098,4 \times 100}{10.184,1}$	<b>59,88 %</b>
Personalintensität =	$\frac{2.204,2 \times 100}{10.184,1}$	<b>21,64 %</b>
Abschreibungsintensität =	$\frac{78,4 \times 100}{10.184,1}$	<b>0,77 %</b>

Die Zahlen stellen den Anteil der jeweiligen Aufwandsart am Gesamtaufwand bzw. der Gesamtleistung dar. Für sich alleine liefern sie keine belastbaren Aussagen, es sei denn, sie werden in Relation zu Vorjahreswerten und/oder Branchenwerten gesetzt.

Umsatzzinsquote =	$\frac{\text{Zinsaufwand} \times 100}{\text{Umsatzerlöse}}$	
	$\frac{281,1 \times 100}{10.028,7}$	<b>2,80 %</b>

2,8 % der Umsatzerlöse werden als Fremdkapitalzinsen an die Kapitalgeber abgeführt. Die Umsatzzinsquote stellt die Differenz zwischen Brutto- und Nettoumsatzrendite dar.

Absatzdeckungsquote =	$\frac{\text{Umsatzerlöse} \times 100}{\text{Gesamtaufwand}}$	
	$\frac{10.028,7 \times 100}{9.857,7}$	<b>101,73 %</b>

Die Marktleistungen liegen über dem Gesamtaufwand, d. h., das Umsatzgeschäft ist profitabel.

Herstellungskostenquote, Vertriebskostenquote und Verwaltungskostenquote (...intensitäten) können aufgrund des angewendeten Gesamtkostenverfahrens hier nicht abgebildet werden. Aber wenn, dann sind die Umsatzerlöse im Nenner des Bruches zu erfassen, da das Umsatzkostenverfahren (UKV) keine Gesamtleistung ausweist.

### Produktivitäten:

Stellen den mengenmäßigen Ausstoß (output) in Relation zum mengenmäßigen Einsatz (input) → Stück pro Stunde, Stück pro Mitarbeiter, Meter pro Tag... → keine Aussagen zur Wirtschaftlichkeit!

Allerdings zwingt ein hoher Ausstattungsgrad an modernsten Maschinen und Anlagen zu einer hohen Arbeitsproduktivität → Fixkostendegressions-effekt → Gesetz der Massenproduktion

### Rentabilitätsanalyse

Eigenkapitalrentabilität = Unternehmerrentabilität = Return on Equity (RoE)

EKR =	$\frac{\text{JÜ v. St. (EBT)} \times 100}{\text{Ø Eigenkapital}}$	
	$\frac{352,3 \times 100}{(1.673,8 + 1.461,8)/2}$	<b>22,47 %</b>

Hinweis: Ergebnis vor Steuern, weil EE-Steuern

- rechtsformabhängig
- standortabhängig sind.

Es wird damit die Vergleichbarkeit verschiedener Unternehmen einer Branche national und international ermöglicht.

Aussage: 22,5 % sind ein sehr guter Wert, weil mindestens die kapitalmarktübliche Verzinsung und außerdem eine angemessene Risikovergütung erzielt wird. Der Grenzwert, um als „gut“ interpretiert zu werden, liegt etwa bei  $\geq 10\%$ .

Dieser gute vorliegende Wert wurde auch nicht durch eine künstlich niedrige EK-Quote „gehebelt“  $\rightarrow$  Leverage-Effekt

### Gesamtkapitalrentabilität

$$\text{GKR} = \frac{(\text{JÜ v. St. (EBT)} + \text{Zinsaufwand}) \times 100}{\text{Ø Gesamtkapital}}$$

$$\text{GKR} = \frac{(352,3 + 281,1) \times 100}{(6.109,2 + 5.735,2)/2} \quad \mathbf{10,70\%}$$

Finanzierung über Fremdkapital sinnvoll, wenn

- Investitionsmöglichkeiten mit Verzinsung  $\geq 10,7\%$ , mindestens aber über dem Fremdkapitalzinssatz bestehen
- die Kapitalstruktur vernünftig bleibt
- überhaupt die Möglichkeit besteht, Fremdkapital aufzunehmen (Bonität)