

Erläuterung wichtiger bilanzanalytischer Kennzahlen

Eigenkapitalquote:

Die Eigenkapitalquote stellt das Verhältnis zwischen dem Eigenkapital und dem Gesamtkapital des Unternehmens in Prozent dar. Die Eigenkapitalquote lässt Rückschlüsse auf die Bonität des Unternehmens und das Unternehmensrisiko zu.

Eine hohe Eigenkapitalquote steht demnach für eine geringe Verschuldung und somit für einen niedrigen Fremdkapitalanteil. Eine niedrige Quote deutet auf ein hohes finanzielles Unternehmensrisiko hin. Es gibt wenig bilanzielle Reserven, um zukünftige Verluste aufzufangen.

Es ist möglich, die Eigenkapitalquote durch Kapitalerhöhung oder Gewinnthesaurierung zu erhöhen. Die durchschnittliche Eigenkapitalquote in Deutschland liegt bei ca. 20-25% ist aber abhängig von Rechtsform, Branche und Unternehmensgröße.

Umsatzrendite:

Die Umsatzrendite stellt den auf den Umsatz bezogenen Gewinnanteil in Prozent dar.

Steigt die Umsatzrendite bei gleichbleibenden Verkaufspreisen, lässt sich daraus ableiten, dass zum Beispiel die Produktivität im Unternehmen ebenfalls steigend ist. Es kann aber auch auf sinkende Einkaufspreise oder andere Kostenreduzierungen zurück zu führen sein.

Im Umkehrschluss zeigt eine sinkende Umsatzrentabilität eine abnehmende Produktivität und steigende Kosten die nicht an den Kunden weitergegeben wurden.

Materialkostenintensität

Die Materialkostenintensität drückt den Anteil der Materialkosten oder Materialaufwendungen in Relation zu den Umsatzerlösen des Unternehmens aus.

Für einen Vergleich zu anderen Unternehmen ist stets darauf zu achten, hierfür Unternehmen der gleichen Branche auszuwählen.

Unter Berücksichtigung der zeitlichen Entwicklung über die Jahre zeigt eine steigende Materialkostenintensität stärker gestiegene Einkaufspreise in Relation zu gleichbleibenden Verkaufspreisen.

Eine Erhöhung der Materialkostenintensität deutet regelmäßig auf eine generelle Verschlechterung der Marktposition im Vergleich zu Mitbewerbern hin.

Insbesondere bei starken Veränderungen der Umsatzerlöse ist mittels dieser relativen Kennzahlen die Veränderung der Ergebnisqualität erkennbar.

Alternativ kann diese Kennzahl auch im Verhältnis zur Gesamtleistung gebildet werden. Dies ist dann sinnvoll, wenn Vorräte in nicht geringem Umfang auf oder abgebaut werden.

Personalkostenintensität

Durch die Kennzahl der Personalkostenintensität lässt sich das Verhältnis von Personalkosten im Vergleich zum Gesamtumsatz des Unternehmens feststellen. Sie ist ein Maß für die Effizienz betrieblicher Abläufe. Hier sollte ebenfalls stets ein Vergleich zu branchengleichen Unternehmen gezogen werden, da diese Kennzahl je nach Tätigkeit des Unternehmens stark variiert und nur in einem brancheninternen Vergleich wirklich bezeichnend ist.

Eine steigende Personalkostenintensität, also höhere Personalaufwendungen im Vergleich zum Gesamtumsatz, können zum einen auf unwirtschaftliche Arbeitsprozesse, zum anderen aber auch auf verschiedene Außeneinflüsse wie z.B. die Tarifpolitik zurückzuführen sein und sind nicht an den Kunden weitergegeben wurden. Eine sinkende Personalkostenintensität zeigt unter gleichbleibenden Produktionsbedingungen erfolgreiche Restrukturierungs- oder Rationalisierungsmaßnahmen des Unternehmens bzw. eine bessere Auslastung.

Insbesondere bei starken Veränderungen der Umsatzerlöse ist mittels dieser relativen Kennzahlen die Veränderung der Ergebnisqualität erkennbar.

Alternativ kann auch diese Kennzahl im Verhältnis zur Gesamtleistung gebildet werden, wenn Vorräte in nicht geringem Umfang auf oder abgebaut werden.

Liquidität 1. Grades

Anhand der Liquidität 1. Grades kann die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens in Prozent bewertet werden. Hierfür werden die flüssigen Mittel, also u.a. Bank- und Kassenbestände mit den kurzfristigen Verbindlichkeiten ins Verhältnis gesetzt. Beträgt die Liquidität am Betrachtungsstichtag über 100% zeigt dies eine sehr hohe Zahlungsfähigkeit und vor allem, dass alle kurzfristigen Verbindlichkeiten durch kurzfristige Zahlungsmittel gedeckt sind. In der Regel liegt die Liquidität 1. Grades in den Unternehmen zwischen 10 und 30%; da Forderungen aus Lieferung und Leistung für diese Berechnung nicht mit berücksichtigt werden. Eine hohe Liquidität 1. Grades in % steht demnach für eine hohe Zahlungsfähigkeit des Unternehmens und umgekehrt.

Qualifizierte Methoden zur Beurteilung der Liquidität sind die Liquidität 2. Grades, die quick-ratio und cash-flow Analysen.

FK/13.11.2018