GRUBER
STEUERBERATUNG

WICHTIGE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KENNZAHLEN

Kennzahlen von A-Z und ROI bis Cash-flow

Return on Investment oder Gesamtkapitalrentabilität

Die Kennzahl Return on Investment (ROI) drückt den Erfolg des Unternehmens im Verhältnis zum eingesetzten Vermögen („Investment") aus. Da dem eingesetzten Vermögen ein ebenso hohes Kapital gegenübersteht, entspricht diese Kennzahl auch der Verzinsung des gesamten eingesetzten Kapitals, der Gesamtkapitalrentabilität. Damit wird die Frage beantwortet: Wie viel bleibt für das investierte Geld? Um die Entstehung des ROI bzw. der Gesamtkapitalrentabilität nachvollziehen zu können, wird die Kennzahl in zwei weitere, ihr zu Grunde liegende Kennzahlen, zerlegt, die Umsatzrentabilität und die Umschlagshäufigkeit des Vermögens.

Umsatzrentabilität

Die Umsatzrentabilität gibt an, wie viel Prozent vom Umsatz als Gewinn übrig bleibt. Dies gibt gleichzeitig Aufschluss darüber, um wie viel Prozent die Preise sinken können, ohne in die Verlustzone zu geraten. Die Umsatzrentabilität errechnet sich durch die Division von Gewinn durch den Nettoumsatz.

Umschlagshäufigkeit des Vermögens

Die Umschlagshäufigkeit des Vermögens (Kapitalumschlag) zeigt, in welchem Verhältnis der erzielte Umsatz zum eingesetzten Vermögen steht. Je höher die Umschlagshäufigkeit ist, je schneller sich das Vermögen dreht, je geringer also das gebundene Vermögen im Verhältnis zum Umsatz ist, desto besser ist es für die Spitzenkennzahl, den ROI. Der Kapitalumschlag errechnet sich durch Division des Nettoumsatz durch das Gesamtkapital.

Eigenkapitalquote

Die wichtige Rating-Kennzahl Eigenkapitalquote sagt aus, wie viel Prozent des gesamten Unternehmenskapitals bzw. der Vermögensgegenstände aus Eigenmitteln stammen. Das Eigenkapital kann ausschließlich durch Ein- bzw. Auszahlungen in das Unternehmen sowie durch den erwirtschafteten Gewinn bzw. Verlust verändert werden. Daraus ergibt sich, dass die Höhe des Eigenkapitals den Risikopolsters eines Unternehmens bestimmt. D. h. wie viel Verlust ein Unternehmen vertragen und noch immer ein positives Eigenkapital in der Bilanz ausweisen kann, ohne dass es zu Zuzahlungen der Gesellschafterinnen und Gesellschafter kommen muss. Je höher die Eigenkapitalquote ist, desto besser ist die Beurteilung dieser Kennzahl.

Schuldentilgungsdauer in Jahren

In wie vielen Jahren kann Ihr Unternehmen seine Schulden aus eigener Kraft begleichen? Diese wichtige Rating Kennzahl gibt darauf Antwort, indem Sie das Fremdkapital den freien liquiden Mitteln pro Jahr (dem Cashflow) gegenüber stellen. Eine geringe Schuldentilgungsdauer ist als positiv zu werten, da sie auf geringe Inanspruchnahme von Fremdkapital und/oder auf eine hohe Ertragskraft zurückzuführen ist.

Cashflow

Der Cashflow ist eine wichtige Kennzahl zur Unternehmenssteuerung bei angespannter Liquidität und ist ein Indikator für die Finanzkraft des Unternehmens. So ist er auch für Ihre Bankerin bzw. Ihren Banker eine sehr relevante Zahl zur Beurteilung der Bonität Ihres Unternehmens. Der Cashflow ist – einfach gesagt – nichts anderes als eine Darstellung, woher das Geld im Unternehmen gekommen ist und wofür es verwendet wurde. Berechnungsformeln gibt es für den Cashflow viele. In der Grundstruktur wird der Cashflow wie folgt berechnet:

Gewinn
+ Abschreibungen
+ Veränderung der Rückstellungen
= Cashflow

Cashflow in Prozent der Betriebsleistung

Das Verhältnis des Cashflows aus dem Ergebnis zum erzielten Umsatz gibt Aufschluss über die finanzielle Leistungsfähigkeit des Unternehmens. Dieser Betrag steht im Wesentlichen für Investitionen, Schuldentilgung und Gewinnausschüttung zur Verfügung. Der Cashflow in Prozent der Betriebsleistung ist eine wichtige Rating-Kennzahl.

Debitorenziel in Tagen

Je höher das durchschnittliche Debitorenziel ist, innerhalb der Ihre Kundinnen und Kunden ihre Rechnungen bezahlen, desto länger dauert es, bis Ihr wohlverdientes Geld auf Ihrem Bankkonto liegt. Für die Debitorendau-

er ist insbesondere der Vergleich zu den durchschnittlich gewährten Zahlungszielen des Unternehmens beim Kunden interessant. Eine höhere Forderungsdauer als dem Kunden gewährt wird, deutet darauf hin, dass entweder kein ausreichendes Forderungsmanagement im Unternehmen vorhanden ist oder die Kunden teilweise Liquiditätsprobleme haben und nicht rechtzeitig zahlen. Eine niedrigere Forderungsdauer als dem Kunden gewährt wird, kann darauf hindeuten, dass die Kunden die Möglichkeit von Skonto ausnützen oder zu lange Zahlungsziele gewährt werden.

Kreditorenziel in Tagen

Diese Kennzahl gibt an, wie lange es durchschnittlich dauert, bis Ihre Lieferantinnen und Lieferanten ihr Geld bekommen. Eine höhere Kreditorendauer als das von den Lieferanten gewährte Zahlungsziel, kann darauf hindeuten, dass das Unternehmen teilweise Liquiditätsprobleme hat und nicht rechtzeitig bezahlen kann. Wenn eine niedrigere Kreditorendauer als vom Lieferanten gewährt wird, kann das darauf hindeuten, dass sie intensiv die Möglichkeit von Skonti ausnützen.

Lagerdauer in Tagen

Die Kennzahl zeigt Ihnen, wie viele Tage eines Jahres eingekauftes Material oder Ware im Durchschnitt auf Lager liegt. Eine hohe Lagerdauer kann darauf hindeuten, dass im Lagerbereich viele Waren vorhanden sind, die nicht mehr benötigt werden oder das Unternehmen nur gering von Lieferantinnen und Lieferanten bezüglich Liefermöglichkeiten abhängig ist. Eine niedrige Lagerdauer kann darauf hindeuten, dass das Lager großteils auf Lieferanten ausgelagert ist (hohe Abhängigkeit des Unternehmens).

Stand: 1. Jänner 2024

Trotz sorgfältiger Datenzusammenstellung können wir keine Gewähr für die Vollständigkeit und Richtigkeit der dargestellten Informationen übernehmen. Bei weiteren Fragen stehen wir Ihnen im Rahmen unserer Berufsberechtigung jederzeit gerne für eine persönliche Beratung zur Verfügung.

MIT DIESEM QR-CODE GELANGEN SIE SCHNELL UND EINFACH AUF DIESE SEITE

Scannen Sie ganz einfach mit einem QR-Code-Reader auf Ihrem Smartphone die Code-Grafik links und schon gelangen Sie zum gewünschten Bereich auf unserer Homepage.