

BWL-Lernplattform

Modul M04 „Betriebswirtschaftliche Kennzahlen“

Erfolgsanalyse

1. Inhalt und Ziele

Als **Erfolgsanalyse** bezeichnet man die zweckbestimmte Aufbereitung und systematische Untersuchung der Gewinn- und Verlustrechnung eines Unternehmens, die in Verbindung mit der Bilanz als Bestandteil eines Jahresabschlusses erstellt wurde, mit dem Ziel, Informationen über

- die Ertragslage des Unternehmens,
- die Rentabilität des Geschäftsbetriebes des Unternehmens,
- die Entwicklung des Umschlags von Positionen des Umlaufvermögens (Vorräte, Forderungen u. a.),
- die Wertschöpfung im Geschäftsbetrieb und
- die Entwicklung des Cashflows in Verbindung mit der Kapitalflussrechnung u. a. m.

im Berichtszeitraum zu gewinnen (siehe **Abb. 1**).

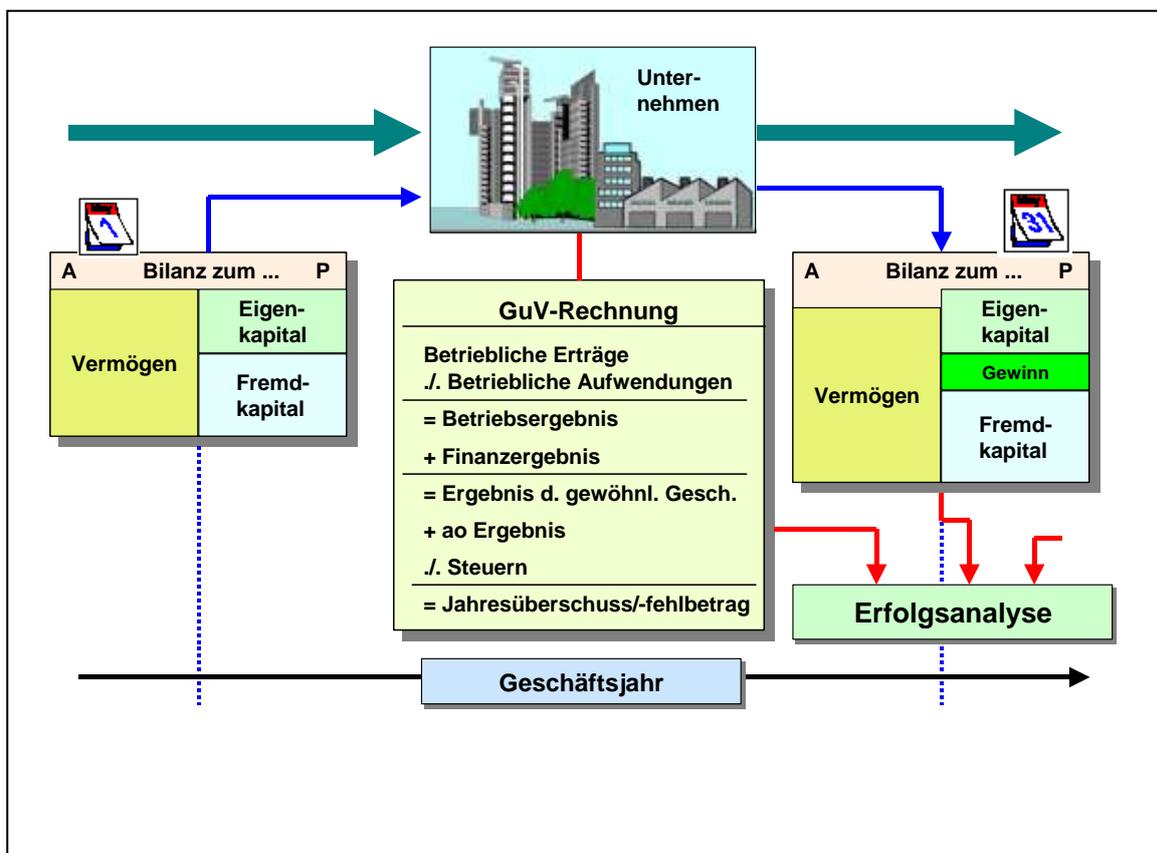


Abb.1: Erfolgsanalyse

2. Analyse der Ertragslage

■ Begriff, Kennzahlen

Unter **Ertragslage** versteht man im Zusammenhang mit dem Jahresabschluss ein Gesamtbild aller fundamentalen Daten bezüglich der **Gewinne** eines Unternehmens.

Als derartige Gewinn-Kennzahlen gelten vor allem

- das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (**EBIT**)
- das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (**EBITDA**)
- das **Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit**,
- das Ergebnis vor Steuern (**EBT**),
- der **Jahresüberschuss** sowie
- die mit Gewinngrößen gebildeten **Rentabilitätskennzahlen** wie Eigen- und Gesamtkapitalrentabilität, ROI, ROCE u. a.

Im Rahmen der Jahresabschlussanalyse wird vor allem der Bewertung des Verhältnisses von **Jahresüberschuss** [EUR/a] zum durchschnittlich **eingesetzten Eigenkapital** [EUR] als Maß für die Ertragslage herangezogen.

Da auf die so skizzierte Ertragslage viele weitere Faktoren Einfluss nehmen, wollen wir im Weiteren schrittweise vorgehen und uns zunächst der Bewertung der Ertragslage im unmittelbaren Betriebsprozess beeinflusst durch die Vorgehensweisen der internationalen Rechnungslegung nach IFRS bzw. nach US-GAAP gehen auch deutsche Unternehmen mehr und mehr dazu über, für die Zwecke der Analyse und Bewertung der Ertragslage nicht die Kennzahl "Betriebsergebnis" bzw. die Kennzahl "Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit" zu verwenden, sondern die modifizierten Kennzahlen EBIT bzw. **EBITDA** zu ermitteln und zu bewerten.

Dies wird im Übrigen auch durch Bestimmungen im Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) unterstützt.

■ Kennzahlen EBIT, EBITDA

Wichtiges Ziel und Anliegen der Ermittlung der Kennzahl **EBIT** (*Earnings Before Interest and Taxes*) ist, den Einfluss der hauptsächlichen Finanzierungsart (Eigen- oder Fremdfinanzierung) bei der Bewertung des Erfolgs von Unternehmen zu eliminieren (Vergleich „nicht verschuldeter Unternehmen nach verdienten Ergebnissen vor Zinsen und Steuern“, also nach „*Earnings before interest and taxes*“).

Sind außer dem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auch die Zinsaufwendungen sowie die Zinserträge bekannt, dann kann die für Zwecke der Jahresabschlussanalyse so wichtige Kennzahl EBIT wie folgt ermittelt werden:

1	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit
2	+ Zinsaufwendungen
3	./. Zinserträge
4	= EBIT (ordentliches Ergebnis vor Zinsen und Steuern)

Wichtiges Ziel und Anliegen der Ermittlung der Kennzahl **EBITDA** (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) ist, zusätzlich zum Problem des Zinsaufwandes auch den Einfluss von Abschreibungen bei der Bewertung des Erfolgs von Unternehmen zu eliminieren (Vergleich „nicht verschuldeter Unternehmen“ nach „verdienten Ergebnissen vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen“).

Durch die weitere Eliminierung der Positionen "Abschreibungen Sachanlagen" und „Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte“ ermöglicht die Kennzahl EBITDA aussagekräftige Vergleiche im operativen Ergebnis aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit eines Unternehmens, und zwar nicht nur unabhängig von den Wirkungen aus steuerrechtlichen Regelungen oder von der Kapitalausstattung des Unternehmens (Zinswirkung!), sondern auch unabhängig von der Investitionsfreudigkeit oder -zurückhaltung der Unternehmen.

So ist Fakt, dass investitionsfreudige Unternehmen bei der Kennzahl "Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit" schlechter abschneiden als Unternehmen, die sich bei Investitionen zurückhalten.

Da aber Investitionen die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen sichern (sollen), können aus der Kennzahl EBITDA bessere Aussagen abgeleitet werden als beim Vergleich des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit lt. **§ 275 HGB**.

3. Analyse der Rentabilität

■ Begriff

Es liegt allerdings auf der Hand, dass die Angabe der absoluten Höhe des erzielten Gewinns kaum etwas über die Ertragskraft des Geschäftsbetriebes aussagt. Der Gewinn muss in Relation zu Einsatzfaktoren gebracht werden. Dies führt zum Begriff der *Rentabilität*.

Unter **Rentabilität** ist die "Gewinnergiebigkeit" von Einsatzfaktoren im Unternehmensprozess zu verstehen.

Messausdruck der Rentabilität sind Kennzahlen, in denen im Zähler in jedem Falle der Gewinn **G** [EUR] und im Nenner der jeweilige Einsatzfaktor, zum Beispiel das eingesetzte Kapital **K** [EUR] steht.

■ Kennzahl „Eigenkapitalrentabilität“

Wir bezeichnen mit **ekr** die Eigenkapitalrentabilität als Maßstab zur Beurteilung der Ertragskraft des Geschäftsbetriebes einer Einrichtung und bestimmen diese Größe als Verhältnis des erzielten (bereinigten) Gewinns (vor Steuern) [EUR/a] zum durchschnittlich eingesetzten Eigenkapital [EUR]:

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{durchschnittl. Eigenkapital}} \cdot 100 \quad [\% \text{ p. a.}]$$

Maßeinheit ist ein **Prozentsatz p. a.** (per anno).

Als „Gewinn“ kann der Jahresüberschuss, aber auch ein „bereinigter Jahresgewinn“ (Gewinn vor Steuern + außerordentliche Aufwendungen ./ außerordentliche Erträge) eingesetzt werden.

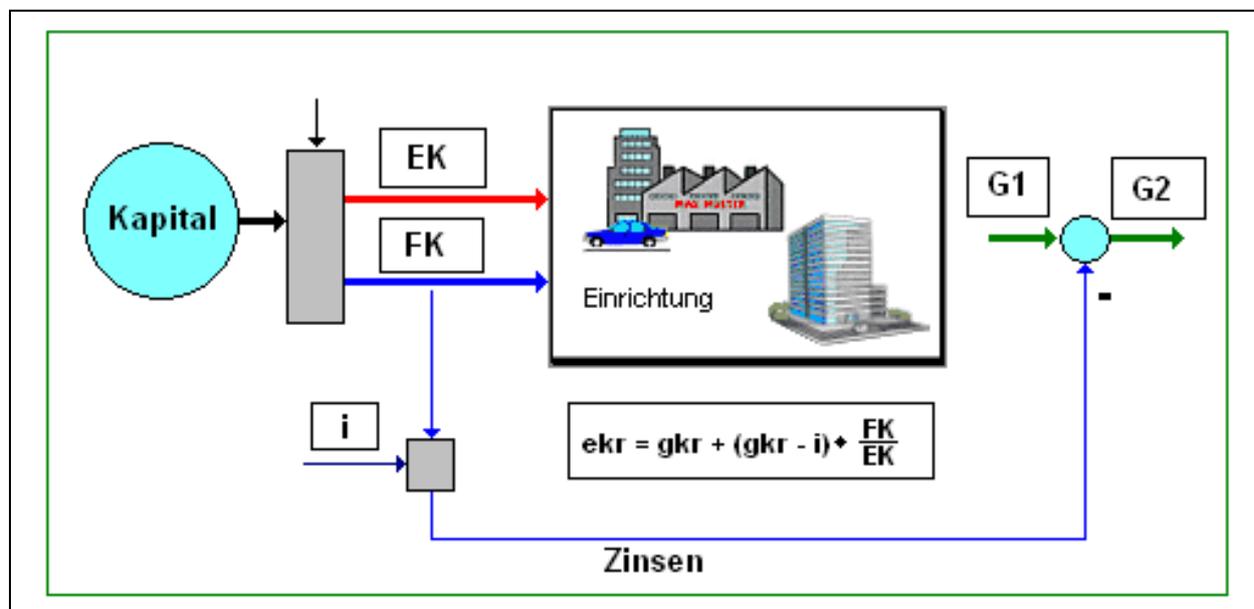
Als normatives Ziel wird eine Prozentzahl von 20 % p. a. und mehr angesehen. Zu beachten ist allerdings, dass diese Zahl durch die Wirkung des sog. **Leverage-Effekts** (siehe weiter unten) stark beeinflusst werden kann.

■ Kennzahl „Gesamtkapitalrentabilität“

Wir bezeichnen mit **gkr** die Gesamtkapitalrentabilität als Maßstab zur Beurteilung der Ertragskraft des Geschäftsbetriebes einer Einrichtung und bestimmen diese Größe als Verhältnis des „Jahresüberschusses [EUR/a] + Zinsaufwand für Fremdkapital [EUR/a]“ zum durchschnittlich eingesetzten Gesamtkapital [EUR]:



Durch Einsatz der Güter, die durch das Gesamtkapital finanziert wurden, werden nicht nur der Jahresüberschuss, sondern auch der Aufwand für Fremdkapitalzinsen erwirtschaftet.



Um den Einfluss der Steuern und auch der außerordentlichen Aufwendungen bzw. Erträge aus der Ermittlung der Gesamtkapitalrentabilität zu eliminieren, kann im Zähler der Berechnungsformel die Kennzahl **EBIT** eingesetzt werden.

■ Leverage-Effekt

Unter dem **Leverage-Effekt** wird jene Hebelwirkung verstanden, die sich daraus ergibt, dass die Eigenkapitalrentabilität e_{kr} [% p. a.] auch dann gesteigert werden kann, wenn der Anteil der Fremdfinanzierung der betreffenden Einrichtung zunimmt.

Voraussetzung für diese Wirkung ist, dass die Gesamtkapitalrentabilität g_{kr} [% p. a.] größer ist als der Zinssatz i [% p. a.] für die Aufnahme von weiterem Fremdkapital.

Dies ergibt sich aus der sog. **Leverage-Formel**:

$$e_{kr} = g_{kr} + (g_{kr} - i) * \frac{FK}{EK}$$

Es bedeuten:

e_{kr} Eigenkapitalrentabilität [% p. a.]

g_{kr} Gesamtkapitalrentabilität [% p. a.]

i Zinssatz für die Aufnahme von Fremdkapital [% p. a.]

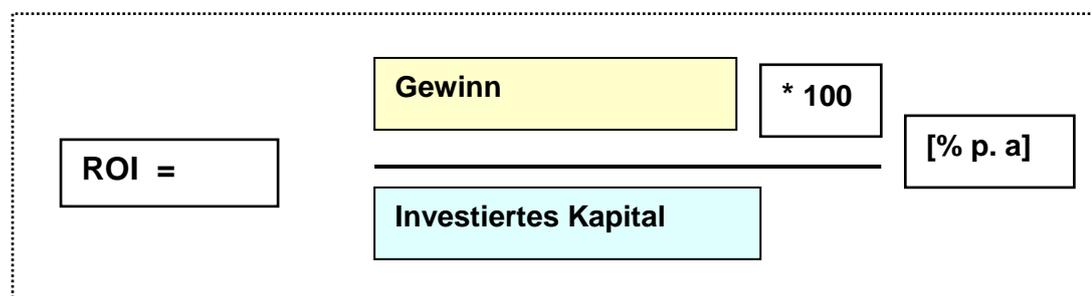
EK eingesetztes Eigenkapital [EUR]

FK eingesetztes Fremdkapital [EUR]

wenn man einen entsprechenden **Perioden-** oder **Betriebsvergleich** durchführt.

■ Kennzahl „Return On Investment (ROI)“

Die Kennzahl **Return On Investment (ROI)** gibt an, in welcher prozentualen Relation die Kennzahl EBIT zum eingesetzten Gesamtkapital steht:



Aussagefähiger wird die Kennzahl ROI in der Aufspaltung nach Umsatzrentabilität ur [%] und Umschlagzahl des Kapitals uz [-/a]

$$ROI = ur * uz \text{ [% p. a.]}$$

Hieraus wird erkennbar, dass eine sinkende Umsatzrendite **ur** durch einen schnelleren Kapitalumschlag (steigende Umschlagszahl **uz**) ausgeglichen wird, so dass der Wert für ROI gleich bleibt (siehe **Abb. 2**).

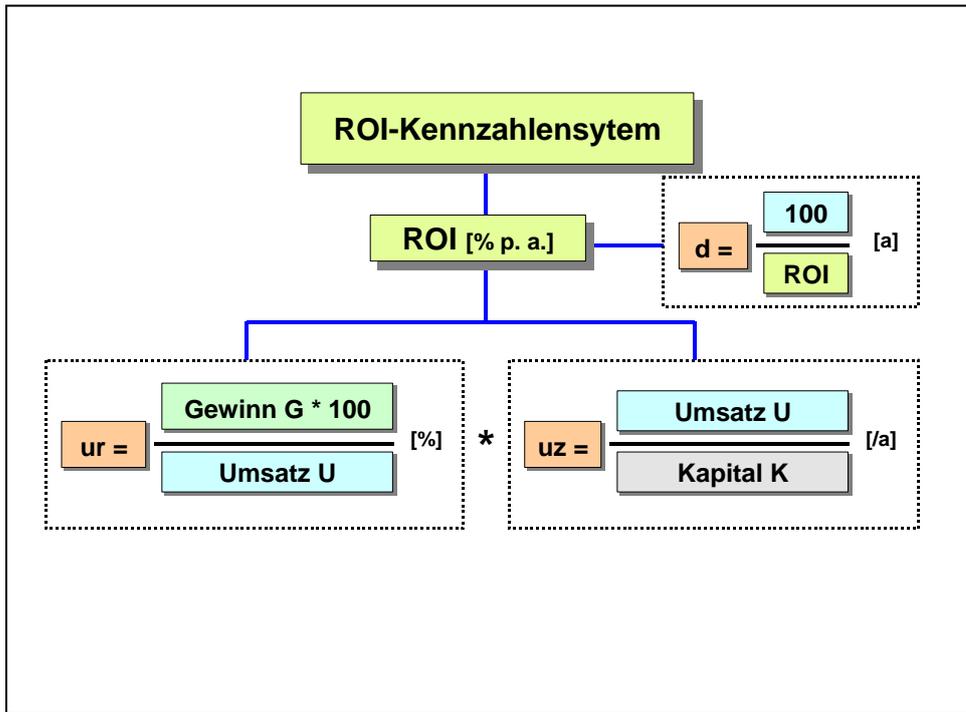


Abb. 2: ROI-Kennzahlensystem

Die weitere Detaillierung des in Abb. 2 dargestellten Zusammenhangs führt - wie aus **Abb. 3** zu ersehen ist - zu einer hierarchischen Struktur, die unter Einsatz von MS Excel rechen- und simulationsfähig gemacht werden kann.

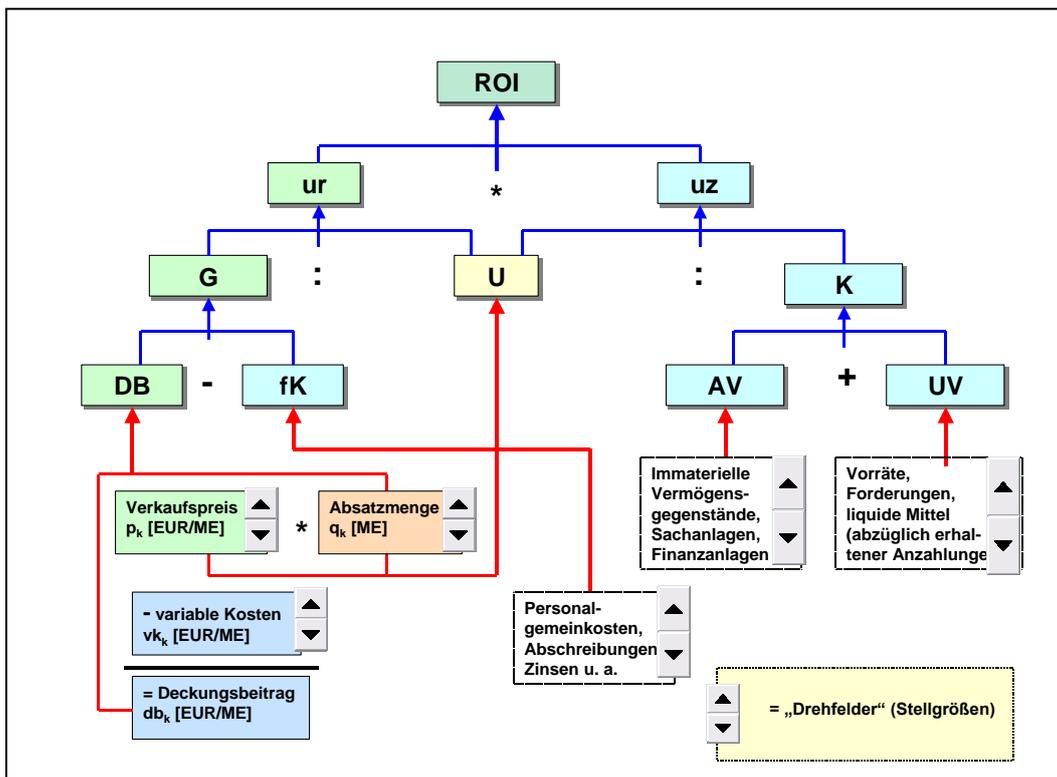


Abb. 3: Hierarchische Struktur des ROI-Kennzahlensystems

4. Analyse des Umschlags von Umlaufmittelpositionen

Umschlagskennzahlen sind ein wichtiges Instrument zur Beurteilung der *Wirtschaftlichkeit* des Geschäftsbetriebes einer Organisation, denn hier geht es um das Verhältnis der erbrachten *Leistung* zu den verursachten *Kosten*.

Folgende Umschlagszahlen spielen in der Erfolgsanalyse eine besondere Rolle:

a) Lagerumschlag der Materialbestände

Wir bezeichnen mit lu die *Lagerumschlagshäufigkeit* [-/a] als Maßstab zur Beurteilung der durchschnittlichen Kapitalbindung bei Materialvorräten und bestimmen diese Größe als Verhältnis von Materialaufwendungen [EUR/a] zum durchschnittlichen Materialbestand im Betrieb [EUR]:

$$\text{Lagerumschlagshäufigkeit} = \frac{\text{Materialaufwand [EUR/a]}}{\text{durchschnittl. Materialbestand [EUR]}} \quad [-/a]$$

Je größer die Lagerumschlagshäufigkeit ist, desto weniger Kapital ist im Geschäftsbetrieb der Organisation in Form der Materialvorräte gebunden.

Aus der Kennzahl Lagerumschlagshäufigkeit lässt sich die *durchschnittliche Lagerdauer* des Materials [d] ermitteln:

$$\text{durchschnittliche Lagerdauer} = \frac{360}{\text{Lagerumschlagshäufigkeit}} \quad [d]$$

Hieraus ist zu erkennen, dass die durchschnittliche Lagerdauer um so geringer ist, je höher sich die Lagerumschlagshäufigkeit darstellt.

b) Umschlag des Forderungsbestandes

Wir bezeichnen mit fd_u die durchschnittliche *Umschlagshäufigkeit der Forderungen* aus Lieferungen und Leistungen als Maßstab zur Beurteilung der durchschnittlichen Kapitalbindung im Zeitraum "Verkauf bis Eingang der entsprechenden Rechnungsbeträge" und bestimmen diese Größe als Verhältnis von Umsatzerlösen [EUR/a] zum durchschnittlichen Forderungsbestand im Betrieb [EUR]:

$$\text{Umschlagshäufigkeit der Forderungen} = \frac{\text{Umsatzerlöse [EUR/a]}}{\text{durchschnittl. Bestand an Forderungen aLuL [EUR]}} \quad [-/a]$$

Je größer der Forderungsumschlag, desto weniger Kapital ist im Absatzprozess in Form offener Rechnungen an Kunden gebunden.

Aus der Kennzahl Umschlagshäufigkeit der Forderungen lässt sich die durchschnittliche *Kreditdauer* für Kunden (Zahlungsziel) **fd** ermitteln:

$$\text{durchschnittliche Kreditdauer} = \frac{360}{\text{Umschlagshäufigkeit der Forderungen}} \quad [d]$$

Hieraus ist zu erkennen, dass die durchschnittliche Kreditdauer um so geringer ist, je höher sich die Umschlagshäufigkeit der Forderungen darstellt.

Die Aussagekraft dieser Kennzahl wird erhöht, wenn man einen entsprechenden *Perioden-* oder *Betriebsvergleich* durchführt.

Ende