

Materialaufwandsquote

Die Materialaufwandsquote berechnet den prozentualen Anteil der Materialaufwendungen an der Gesamtleistung des Unternehmens (= Umsatzerlöse).

$$\text{Materialaufwandsquote} = \frac{\text{Materialaufwand} * 100}{\text{Umsatzerlöse}}$$

Der Materialaufwand umfasst die Aufwendungen für Werkstoffe, also Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie für bezogene Fertigteile, Waren und sonstige Leistungen. Vom Ergebnis kann man auf die Abhängigkeit des Unternehmenserfolgs von Schwankungen bei eingesetzten Materialmengen bzw. bei Materialpreisen schließen.

Angestrebt werden sollte eine möglichst niedrige Quote, wobei die Orientierungswerte stark branchenabhängig sind.

Branche/Bewertung	gut	mittel	schlecht
Produzierendes Gewerbe	< 35 %	35 - 50 %	> 50 %
Dienstleister	< 35 %	35 - 50 %	> 50 %
Handel	< 60 %	60 - 80 %	> 80 %

Ein Anstieg der Materialaufwandsquote könnte mit höheren Beschaffungspreisen und/oder niedrigeren Verkaufspreisen begründet sein oder mit einem höheren Ausschuss durch Fehlproduktionen.

Personalaufwandsquote

Die Personalaufwandsquote gibt den Anteil des Personalaufwandes an der betrieblichen Gesamtleistung (= Umsatzerlöse) an.

$$\text{Personalaufwandsquote} = \frac{\text{Personalaufwand} * 100}{\text{Umsatzerlöse}}$$

Der Personalaufwand setzt sich aus den Löhnen, Gehältern und dem Sozialaufwand sowie den Aufwendungen für Altersversorgung für ALLE Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen eines Unternehmens zusammen. Das heißt, darin sind auch die Aufwendungen für leitende Angestellte, die Geschäftsführer/Vorstände und Halbtagskräfte enthalten.

Mit der Personalaufwandsquote kann ein unabhängiger Vergleich, z. B. zum Vorjahr geschaffen werden. Aus dem Vergleich zwischen dem gesteigerten Personalaufwand und dem gesteigerten Umsatz wird erkennbar, ob die erhöhten Personalaufwendungen durch den Mehrumsatz oder tatsächlich durch die höheren Löhne und Sozialabgaben entstehen.

Ein weiterer Aspekt für den hohen Stellenwert der Personalaufwandsquote sind Fixkosten, die in vielen Unternehmen, insbesondere bei arbeitsintensiven Betrieben, durch den Personalaufwand verursacht werden.

Die Personalaufwandsquote kann nur branchenspezifisch bewertet werden. Es sollten nur Unternehmen verglichen werden, die die gleichen Tätigkeiten in der gleichen Branche ausführen. So erbringen z. B. Dienstleister, Handwerker oder Anwälte ihre Leistung nur durch Menschen, während in Industrieunternehmen Maschinen und Roboter menschliche Arbeit ersetzen.

Bei der Interpretation der Quote ist zu beachten, dass sich in Dienstleistungsunternehmen ein Ergebnis von 60 bis 70 Prozent und bei Industrieunternehmen von 30 Prozent ergeben sollte.

Abschreibungsaufwandsquote

Die Abschreibungsaufwandsquote berechnet den prozentualen Anteil der planmäßigen Abschreibungen an der Gesamtleistung des Unternehmens (= Umsatzerlöse).

$$\text{Abschreibungsaufwandsquote} = \frac{\text{Planmäßige Abschreibungen} * 100}{\text{Umsatzerlöse}}$$

Die Abschreibungen werden in die Verkaufspreise einkalkuliert, d.h. jeder verkaufte Artikel trägt so dazu bei, dass der Werteverlust der Anlagegegenstände nach und nach über die Umsatzerlöse wieder erwirtschaftet wird.

Die Abschreibungsaufwandsquote zeigt, ob die Aufwendungen für Abschreibungen durch die Umsatzerlöse refinanziert werden. Eine hohe Abschreibungsaufwandsquote kann zum einen auf erhöhte Abschreibungen zurückgeführt werden, zum anderen können sinkende Umsatzerlöse der Grund sein.

Quote sonstiger betrieblicher Aufwendungen

Die sonstige Aufwandsquote berechnet den prozentualen Anteil der sonstigen betrieblichen Aufwendungen an der Gesamtleistung des Unternehmens (= Umsatzerlöse).

$$\text{Sonstige Aufwandsquote} = \frac{\text{Sonstige betriebl. Aufwendungen} * 100}{\text{Umsatzerlöse}}$$

Das Verhältnis der sonstigen betrieblichen Aufwendungen zum Umsatz ist zwar nicht so bekannt wie die Material- oder Personalaufwandsquote, gleichwohl aber für die Analyse des Jahresabschlusses von Bedeutung. In der Praxis lassen sich Quoten zwischen 10 und 30 % finden. Der Durchschnitt im verarbeitenden Gewerbe beträgt 16,7 %. Es sind also insbesondere Branchenvergleiche bzw. Vergleiche mit Vorperioden sinnvoll. Hierdurch wird deutlich, welche Aufwendungen gestiegen oder gesunken sind und welche Positionen sich durch eine andere Geschäftspolitik beeinflussen lassen.

Eigenkapitalrentabilität

Die Eigenkapitalrentabilität ermittelt sich aus dem Verhältnis vom Gewinn des Geschäftsjahres zum Eigenkapital zu Beginn des Geschäftsjahres.

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Jahresüberschuss (Gewinn)} * 100}{\text{Eigenkapital zu Beginn des Geschäftsjahres}}$$

Sie zeigt an, um welchen Prozentsatz sich das risikotragende Kapital der Eigentümer erhöht. Das entspricht einer Verzinsung des eingesetzten Kapitals, d.h. wie rentabel ist dieser Einsatz bzw. hat er sich aus der Sichtweise des Unternehmers gelohnt.

Hierbei muss eine hohe Eigenkapitalrentabilität aber nicht unbedingt auf eine entsprechende Ertragskraft des Unternehmens hindeuten, sondern kann auch durch eine zu niedrige Eigenkapitalausstattung hervorgerufen werden. Je niedriger der Eigenkapitalanteil an der Bilanzsumme ist, umso größer wird die Eigenkapitalrendite bei einem vorgegebenen Jahresgewinn. Aus diesem Grunde kann die Entwicklung der Eigenkapitalrentabilität nur dann beurteilt werden, wenn geklärt ist, ob die Veränderungen durch einen anderen Eigenkapitalanteil oder durch die Ertragskraft hervorgerufen wurden.

Gesamtkapitalrentabilität

Die Gesamtkapitalrentabilität ermittelt sich aus dem Verhältnis vom Gewinn des Geschäftsjahres plus Fremdkapitalzinsen des Geschäftsjahres und Gesamtkapital zum Beginn des Geschäftsjahres.

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \frac{(\text{Jahresüberschuss} + \text{Fremdkapitalzinsen}) * 100}{\text{Gesamtkapital zu Beginn des Geschäftsjahres}}$$

Der Gewinn des Unternehmens wurde mit dem gesamten Unternehmenskapital (Eigenkapital und Fremdkapital) erwirtschaftet. Insofern wird in dieser Berechnung auch der Gewinn mit dem eingesetzten Gesamtkapital verglichen. Da in der Gewinn- und Verlustrechnung der Gewinn um die Zinsen für Fremdkapital vermindert wurde, müssen diese Zinsaufwendungen zum Gewinn hinzugerechnet werden.

Durch die Kennzahl zur Gesamtkapitalrentabilität ermittelt das Unternehmen, ob sich der Einsatz von Fremdkapital gelohnt hat. Dies ist dann der Fall, wenn die Eigenkapitalrentabilität größer ist als die Gesamtkapitalrentabilität. Die Aufnahme von Fremdkapital ist solange sinnvoll, wie der dadurch erreichte Gewinnzuwachs größer als die Fremdkapitalzinsen ist.

Umsatzrentabilität

Die Umsatzrentabilität gibt den Anteil des Gewinns an den Umsatzerlösen an.

$$\text{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{Jahresüberschuss (Gewinn)} * 100}{\text{Umsatzerlöse}}$$

Diese Kennzahl zeigt, wie rentabel ein Unternehmen ist. Sie bringt zum Ausdruck, wie viel Prozent des Umsatzes dem Unternehmen als Gewinn verbleiben. Die Umsatzrentabilität wird auch Umsatzrendite genannt.

Diese betriebliche Kennzahl zeigt, wie viel Prozent der Umsatzerlöse dem Unternehmen als Gewinn für Investitionszwecke und Gewinnausschüttung zugeflossen sind. Die Umsatzrentabilität ist aufschlussreich, wenn man Unternehmen, die auf ähnlichen Geschäftsfeldern operieren, miteinander vergleichen will.

Grundsätzlich gilt, je höher die Zahl ist, desto rentabler ist ein Unternehmen. Sinkt der Wert, sind Maßnahmen zu ergreifen, um dem Abwärtstrend entgegen zu wirken.

Die Umsatzrendite gibt prozentual an, wie viel Gewinn mit 100,00 Euro Umsatz erzielt wurde. So bedeutet eine Umsatzrendite in Höhe von zehn Prozent, dass bei 100,00 Euro Umsatz ein Gewinn in Höhe von 10,00 Euro erwirtschaftet wurde.

Die Umsatzrentabilität wird als Umsatzrendite vor Steuern oder nach Steuern berechnet. Vor Steuern bietet sie eine bessere Vergleichbarkeit von Unternehmen aus verschiedenen Ländern oder unterschiedlichen Rechtsformen. Nach Steuern gibt sie einen besseren Anhaltspunkt dafür, wie hoch die Rendite tatsächlich ist.

Wirtschaftlichkeit

Die Wirtschaftlichkeit ist die Beziehung zwischen den Umsatzerlösen des Geschäftsjahres (Absatzpreise multipliziert mit dem mengenmäßigen Absatzergebnis) und den Kosten des Geschäftsjahres (Beschaffungspreise multipliziert mit der Menge der eingesetzten Produktionsfaktoren).

$$\text{Wirtschaftlichkeit} = \frac{\text{Leistungen}}{\text{Kosten}}$$

Anmerkung zu den verwendeten Begriffen:

Die Begriffe Leistungen und Kosten stammen aus der Kosten- und Leistungsrechnung (KLR).

- *Leistungen sind alle aus der betrieblichen Tätigkeit stammenden Erträge, nicht aber die*
 - *betriebsfremden,*
 - *periodenfremden,*
 - *oder außerordentlichen Erträge.*

Die Mieterträge gehören deshalb nicht zu den Leistungen, weil sie nicht durch die betriebliche Tätigkeit (Safterzeugung und –verkauf), sondern durch eine betriebsfremde Tätigkeit (Vermietung) erzielt wurden. Sie dürfen deshalb den Leistungen nicht hinzugerechnet werden.

- *Kosten sind alle aus der betrieblichen Tätigkeit entstandenen Aufwendungen, nicht aber die*
 - *betriebsfremden,*
 - *periodenfremden*
 - *oder außerordentlichen Aufwendungen.*

Die außerplanmäßigen Abschreibungen, die durch den Diebstahl und Brand verursacht wurden, gehören deshalb nicht zu den Kosten, weil sie außerordentlich und nicht planmäßig entstanden sind.

Die Zinsaufwendungen für aufgenommene Betriebskredite gehören zu den Kosten.

Eine Wirtschaftlichkeit von 1,5 besagt, dass auf 1,00 € Aufwendungen ein Erlös von 1,50 € entfallen ist, bzw. ein Gewinn von 0,50 € erzielt wurde. Liegt die Wirtschaftlichkeit dagegen bei 0,9, so wurde bei 1,00 € Aufwendungen ein Erlös von 0,90 € erzielt und somit ein Verlust von 0,10 €

Die Wirtschaftlichkeit sollte also mindestens 1,0 betragen, damit das Unternehmen seine Aufwendungen gedeckt hat.