Kennzahlen-Guide

für Controller

Präsentiert von CONTROLLING-Portal.de

Prof. Dr. Ursula Binder, Kristoffer Ditz, Prof. Dr. Michael Lorth,
Daniel Reimer, Prof. Dr. Hartmut Reinhard

Über 200 Kennzahlen aus Finanzen, Personal, Logistik, Produktion, Einkauf, Vertrieb, eCommerce und IT

reimus.NET

Prof. Dr. Ursula Binder, Kristoffer Ditz,
Prof. Dr. Michael Lorth, Daniel Reimer,
Prof. Dr. Hartmut Reinhard

Kennzahlen-Guide für Controller

Präsentiert von CONTROLLING-Portal.de
(Hrsg.)

Das Nachschlagewerk für Controller, Unternehmer und Studierende. Über 200 Kennzahlen aus Finanzen, Personal, Logistik, Produktion, Einkauf, Vertrieb, eCommerce und IT. Mit Erläuterungen und zahlreichen Praxisbeispielen.

1. Auflage 2019

reimus.NET GmbH, Brandenburg an der Havel

Bibliographische Angaben

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet abrufbar über:
https://dnb.dnb.de

© 2019 reimus.NET GmbH
www.controlling-portal.de
www.reimus.net

Einbandgestaltung: Wolff von Rechenberg
Lektorat / Korrektorat: Monika V. Martinčević
Einbandfoto: Panthermedia.net / vantuz

Verlag: reimus.NET GmbH, Brandenburg an der Havel

ISBN Kindle: 978-3-9820718-0-0

ISBN E-Book (PDF): 978-3-9820718-1-7

ISBN E-Book: 978-3-9820718-2-4

ISBN Paperback: 978-3-9820718-3-1

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung oder Veröffentlichung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung der reimus.NET GmbH unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis 5
Vorwort 14
Einleitung 16
Inhalt und Aufbau des Buchs: 18
Finanzkennzahlen 19
Abschreibungsquote 20
Amortisationszeit 21
Anlagen-Deckungsgrad 23
Anlagequote 25
Anlagevermögen 26
Aufwand und Ertrag 27
Beta-Faktor (β) 29
Break-Even-Umsatz 31
Bruttomarge 33
Capital Employed (CE) 34
Cashflow 36
Deckungsbeitrag 40
Deckungsgrad 41
EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) 43
EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation) 45
Eigenkapital 46
Eigenkapitalquote 48
Eigenkapitalrendite 50
Einzahlungen und Auszahlungen 52
EVA (Economic Value Added) 53
Ewige Rente 55
Fremdkapital 59

Fremdkapitalquote 60
Interner Zinsfuß 62
Investitionsquote 63
Kapitalschöpfungsquote 65
Kapitalumschlag 66
Kapitalwert 68
Leistung je Mitarbeiter 69
Liquidität 1., 2. oder 3. Grades 71
Materialaufwandsquote 73
NOPAT (Net Operating Profit After Taxes) 74
Personalaufwandsquote (Personalkostenquote) 76
ROCE (Return on Capital Employed) 77
RoI (Return on Invest bzw. Investment) 78
Sicherheitskoeffizient 80
Substanzwert (Reproduktionswert) 81
Umlaufvermögen 83
Umsatzrendite oder Umsatzrentabilität (RoS: Return on Sales) 84
Unternehmenswert 85
Verschuldungsgrad 88
WACC (Weighted Average Cost of Capital) 89
Working Capital Ratio 91
Working Capital 93
Zinsdeckungsgrad 94
Logistikkennzahlen 96
Logistikkennzahlen für Lagerei V1 97
Lagerbestand bzw. –wert 97
Umschlagshäufigkeit (auch Turn Rate) 99
Lager- oder Bestandsreichweite (Days on Hands, Ranges) 101
Lieferbereitschaftsgrad (Lieferfähigkeit; Servicegrad) 102

Rückstandsquote 105
Retourenquote 107
Cross Docking Quote 108
Durchschnittliche Auftragsdurchlaufzeit 110
Durchschnittliche Retourendurchlaufzeit 112
Mitarbeiterproduktivität (Handlingprozess gesamt, Wareneingang, Kommissionierung, Warenausgang, Administration, Retouren) 113
Kommissionierfehlerquote 116
Prozesskosten (Handling,Wareneingang, Kommissionieren, Warenausgang, Administration, Retouren) bzw. Prozessmitarbeiterzeiten pro Auftrag bzw. Auftragsposition bzw. Mengeneinheit 117
Lagerauslastung (Lagernutzungsgrad, Füllgrad) 119
Flächen- /Raumnutzungsgrad des Lagers 122
Lagerplatzkosten 123
Lagerverlust pro Periode 125
Lagerzinssatz bzw. Lagerzinsen sowie Lager-Kapitalkosten 126
Logistikkennzahlen für Lkw-Transporte 129
Transportkosten pro Transportauftrag (Sendung), Lademittel, Gewichtseinheit, Fahrleistung 129
Gewicht je Transportauftrag 131
Transportmittelauslastung/ Transportmittelnutzungsgrad 132
Transportservicegrad oder Liefertermintreue 135
Kraftstoffverbrauch pro 100 Kilometer bzw. Kraftstoffkosten pro Kilometer 137
CO2Äquivalente pro (Tonnen-) Kilometer 139
Ausfallzeiten der Fahrzeuge 141
Transportanteile eigener bzw. externer Fahrzeuge 143
Umschichtungsquote der Transportmittel 144
Kennzahlen für die Produktion 146
Anteil erkannter Fehler 147

Ausbringungsmenge 148
Auslastung 151
Ausschussquote 154
Durchlaufzeit 156
Durchlaufzeit, mittlere (gewichtete) 160
Durchlaufzeitvarianz 162
Fließgrad 165
Flussgrad 168
Kundentakt 169
Leistungsgrad 172
Nacharbeitsquote 174
Nacharbeitsanteil an fehlerhaften Produkten 176
Nutzungsgrad 177
Overall Equipment Effectiveness (OEE, Gesamtanlageneffektivität/-effizienz) 179
Overall Operations Effectitiveness (OOE) 186
Qualitätsgrad 189
Termintreue 191
Terminabweichung, mittlere 195
Terminabweichung, mittlere absolute 201
Total Effective Equipment Performance (TEEP) 205
Verspätung, mittlere 208
Zykluszeit 214
Kennzahlen für Vertrieb, Marketing und IT 220
Kennzahlen für den Vertrieb 221
Marktanteil 221
Erfüllungsgrad 221
Ø Verkaufspreis 222
Teile pro Kunde 223
Ø Bon oder Umsatz pro Kunde 223

Umsatz pro Mitarbeiter 224
Umsatz pro Stunde – Produktivität 225
Umsatz pro Quadratmeter 227
Großauftragsanteil 227
Kundendeckungsbeitrag 228
Kundenakquise-Kosten (Customer Acquisition Cost / CAC) 229
Sales Velocity – Average Win Cycle 230
Beobachtung Wettbewerb 230
Churn Rate 231
Vertriebserfolgsquote 231
Kundenzufriedenheit 232
Kundenalter 232
Kundensaldo Rate 233
Kundendeckungsbeitrag 234
Kundenrendite 234
Kosten pro Kundenbesuch 235
Kulanzkostenanteil 236
Lost Order Rate 236
Empfehlungsquote Kunden 237
Teilnahme-Quote 238
KUR (Kosten-Umsatz-Relation) 238
Verbundkauf 239
Inventurquote 239
Kennzahlen für den Einkauf 241
Eiserner Bestand 241
Ø Lagerbestand 241
Lagerumschlag (LUG) 243
Zahlungsziel 244
Lagerzinskosten 245

Lagerfaktor 246
Out of Stock Rate 247
Lagerreichweite 248
Break Even Menge 249
Amortisationszeit 250
Durchlaufzeit 250
Termintreue und Fehlliefer-Quote 251
Lieferfähigkeit 251
Stock Keeping Unit / SKU 252
Abverkaufsquote (AVQ) 253
Vor-, Nach- und Block-Order 254
Gross Margin Return on Investment (GMROI) 255
Eingangsspanne 256
Wareneingangsspanne und Lagerspanne 258
Kalkulationsfaktor 259
Preisreduzierung 260
Rohertragsmarge / Deckungsbeitragsmarge 261
Materialaufwand 261
Spiel mit Lagerspanne, Rohertragsmarge und Preisreduzierung 262
Rabatt und Skonto 263
Werbekostenzuschuss 263
Exportquote 264
Strategischer Scorewert 264
Innovationsrate 265
Go-Rate 265
Flop-Rate 266
Kennzahlen aus dem Personalwesen 267
Personalaufwand und Personalkosten-Quote 267
Personalkostenintensität 267

Zeitarbeitsquote 268
Frauenquote 269
Ø Alter 269
Urlaubsverteilungsrate 270
Beschäftigungsgrad 270
BEM-Quote 271
Aussteuerungsquote 271
Schwerbehindertenquote 272
Arbeitsunfallquote 272
Frühfluktuationsquote 273
Fluktuationsquote 273
Absagequote 274
Abwanderungsrisikoquote 275
Personalbedarf 277
Krankheitsquote 278
Arbeitgeberattraktivität durch Überstunden-Quote 279
Übernahmequote Auszubildende 280
Ø Rekrutierungsdauer 281
Betreuungsquote Personalabteilung 282
Leitungsspanne 282
Kennzahlen aus dem E-Commerce 284
Besucher (Visits) / Unique Visitors 284
Wiederkehrende / Neue User 285
Anzahl indexierte Seiten 285
Domain Trust und Authority 286
Visit Depth 286
Conversion Rate 287
Conversion Rate 1 287
Conversion Rate 2 288

Conversion Rate 3 289
Average Order Value (AOV) 289
Click Through Rate 290
Bounce Rate 290
Summenrabatt und Gutscheinrabatt 291
Retouren-Quote 291
Warenumsatz 293
Rohertrag 293
Deckungsbeitrag I / DB I 294
Deckungsbeitrag II / DB II 295
Deckungsbeitrag III / DB III 296
Marketingkosten E-Commerce 297
Affiliate 297
Re-Targeting 297
Soziale Netzwerke und Displays 297
CPC und CPO 298
CPC / Cost per Click 298
CPO / Cost per Order 299
Order pro Visitor 299
Anteil pro Zahlungsart 300
Kennzahl First Call Resolution / FCR 300
Ø Antwortzeit 301
Kennzahlen aus dem E-Mail Marketing 302
Delivery Rate 302
Öffnungsrate/Open Rate und Click Rate 302
Abmelderate 303
Opt-in Rate 303
Kennzahlen aus der IT 305
Server Downtime / Server Uptime 305

Mean Time to Repair / MTTR 305
Anteil neue Hardware/Software 306
Fehlerhäufigkeit 306
Fehlermarge 307
Betreuungsquote IT-Abteilung 307
Stichwortverzeichnis 308

Vorwort

Von Kristoffer Ditz

„Wie sehen die Zahlen aus?“ Das ist eine der häufigsten Fragen des Managements an das Controlling. Letztendlich zählt dabei nur die entscheidende Frage: „Haben wir einen Gewinn oder einen Verlust erzielt?“ Solange die Kennzahlen im schwarzen Bereich sind, herrscht im Unternehmen ein friedvolles Miteinander. Ist es andersherum, liegen oft Spannungen in der Luft. Die Controller fragen in den Abteilungen nach, wie es zu den Abweichungen gekommen ist und geraten bei ihren Kollegen schnell in die Schublade: „Was wissen denn schon die Erbsenzähler“. Dabei lassen sich aus Kennzahlen schnell Schlüsse ziehen, wie es zu Abweichungen oder Verlusten gekommen ist, und es können entsprechende Maßnahmen eingeleitet werden. Vorausgesetzt, die Controller sind in der Lage, den Kennzahlen Leben einzuhauchen.

Nicht immer sprechen alle Mitarbeiter im Unternehmen von den gleichen Zahlen. Wenn es zum Beispiel um die Kennzahl Umsatz geht, spricht der Vertriebsleiter vom Bruttoumsatz inklusive der Umsatzsteuer. Der Einkaufsleiter denkt an den Nettoumsatz und der Finanzleiter versteht hierunter den tatsächlich gebuchten bzw. fakturierten Umsatz. Nicht selten ist es der Fall, dass alle drei genannten Ressortleiter unterschiedliche Datenquellen von Warenwirtschaftssystemen benutzen. Die Verwirrung ist dann groß und das Management weiß nicht mehr, welchen Zahlen es glauben soll. Nun kommen die Controller ins Spiel, um Licht ins Dunkel zu bringen und die Kennzahlen entsprechend zu konsolidieren. Alles muss so schnell und so richtig wie möglich geschehen. Hierfür müssen die Kennzahlen zunächst bekannt sein und die Controller sollten wissen, wie sich Veränderungen in einer auf eine andere Kennzahl auswirken und wie hoch dieser Einfluss auf das Ergebnis ist.

In diesem Buch erhalten Sie ein Nachschlagewerk der Kennzahlen, welches Sie für die Erstellung von Berichten und Abweichungsanalysen unterstützen soll. Natürlich ist dieses Buch auch für diejenigen interessant, die mit Kennzahlen arbeiten und ihren Wissensschatz nicht nur im Controlling erweitern möchten.

Weil der Onlinehandel immer mehr an Bedeutung gewinnt und mich viele Kunden speziell zur effektiven Steuerung eines Online-Business fragen, werden in diesem Buch auch viele Kennzahlen und Begriffe aus dem E-Commerce erläutert. Es sei noch erwähnt, dass sich viele Kennzahlen verschiedenen Bereichen zuordnen lassen. Zum Beispiel findet der Umsatz Beachtung im Ein- wie auch im Verkauf. Daher finden sich in diesem Buch einige Kennzahlen mehrfach, jeweils angepasst dargestellt für den jeweiligen thematischen Zusammenhang.

Jeder Themenbereich dieses Nachschlagewerks beginnt mit der Vorstellung des Autors, der diesen Bereich als Experte bearbeitet hat.

Einleitung

Von Prof. Dr. Ursula Binder

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen (auch als KPI - Key Performance Indicator bezeichnet) verdichten Informationen über einen zahlenmäßig erfassbaren betriebswirtschaftlichen Vorgang oder eine Situation. Sie liefern somit eine auf den jeweiligen Blickwinkel konzentrierte Aussage über das Unternehmensgeschehen. Sie schaffen Transparenz, ohne dass jeweils das komplette Rechenwerk analysiert werden muss und sind daher ein wichtiges Instrument der Unternehmenssteuerung. Um der Gefahr zu entgehen, dass durch die Verdichtung der Informationen wichtige Aspekte übersehen werden und es dadurch zu Fehlentscheidungen kommt, wird nicht nur eine einzige (Spitzen-) Kennzahl definiert, sondern Entscheidungen werden in der Regel im Rahmen eines Kennzahlensystems getroffen. **Bekannte Kennzahlensysteme** sind das DuPont-Schema und (moderner) die Balanced Scorecard. Gute Kennzahlensysteme verknüpfen die verschiedenen Funktionsbereiche eines Unternehmens (Einkauf, Produktion, Vertrieb, Rechnungswesen etc.) und auch die verschiedenen Planungsstufen (strategisch, operativ) innerhalb des Systems. Operative Kennzahlen sind eher quantitativ messbar, strategische Kenngrößen dagegen häufig nur qualitativ bzw. nur in grafischer Form darstellbar.

In diesem Kennzahlenbuch sind ausschließlich quantitativ messbare Kennzahlen beschrieben und zwar aus den folgenden Bereichen:

- Finanzen
- Logistik
- Produktion
- Vertrieb
- Personal
- IT
- E-Commerce

Kennzahlen dienen als Entscheidungsgrundlage und als Frühwarnindikatoren. Sie sollten immer mit einem Ziel, einer Strategie, verbunden sein. Aus der Feststellung des jeweiligen Zielerreichungsgrads müssen dann Maßnahmen folgen. Dieser Zielerreichungsgrad lässt sich im Zeitvergleich, im Branchenvergleich und im Plan- bzw. Soll-Ist-Vergleich ermitteln.

Ein Kennzahlensystem sollte nicht zu viele Kennzahlen enthalten, damit es übersichtlich bleibt. Welche Menge als angemessen angesehen wird, hängt unter anderem von der Unternehmensgröße ab. Gibt es innerhalb des Systems konkurrierende Ziele, sollten diese als solche markiert werden, z.B. mithilfe einer so genannten Strategy Map, in der die Verbindungen zwischen den verschiedenen Zielen und den dazu gehörigen Kennzahlen dargestellt werden. Dazu gehören Konkurrenzbeziehungen, aber auch Ursache-Wirkungs-Ketten sowie eine Priorisierung der Kennzahlen und der dahinterstehenden Ziele. Aus einer solchen Priorisierung kann sich auch eine Spitzenkennzahl ergeben, wie z.B. der RoI beim DuPont-Schema.

Querverbindungen, die sich zwischen hier erläuterten Kennzahlen desselben Bereichs, aber auch zwischen Kennzahlen unterschiedlicher Bereiche ergeben, sind in diesem Buch durch einen entsprechenden Hinweis (->) markiert. Von diesen Markierungen aus gelangt man über einen Link direkt zu der markierten Kennzahl.

Kennzahlen werden häufig als Verhältniszahlen definiert, weil die Höhe der absoluten Zahlen oft nicht aussagekräftig ist. Vergleichswerte zwischen Unternehmen unterschiedlicher Größe können so zu Fehlinterpretationen führen.

Da es für die Definition von Kennzahlen keine gesetzlichen Vorgaben gibt, sollten im eigenen Interesse die folgenden **Anforderungen an „gute" Kennzahlen** berücksichtigt werden:

- Aktualität, Kontinuität (gleichbleibende Ermittlungsmethode, regelmäßige aktuelle Überprüfung)
- Stringenz, Kontingenz (eindeutige gleichbleibende Definition)
- Repräsentativität (kein Einfluss durch zufällige oder außergewöhnliche Ereignisse)
- Validität (die Kennzahl misst das, was sie vorgibt zu messen)
- Genauigkeit, Korrektheit
- Reproduzierbarkeit
- Vollständigkeit

Neben der Einhaltung dieser Anforderungen sollte aber auch auf eine angemessene Kosten-Nutzen-Relation geachtet werden. Der Zeitaufwand, den man braucht, um eine Kennzahl regelmäßig zu ermitteln, sollte in angemessenem Verhältnis zu dem gewonnenen Informationsgehalt stehen.

Der Wert eines Kennzahlensystems hängt von der Qualität der Zahlen ab, die es enthält, aber auch von der Sachkenntnis derjenigen, die es benutzen. Fehlinterpretationen und daraus folgende Fehlentscheidungen können schwerwiegendere Folgen haben, als wenn „nach Bauchgefühl“ entschieden wird. Daher liegt mit diesem Buch ein Werk vor, das die genaue Definition einer Vielzahl von betriebswirtschaftlichen Kennzahlen liefert und auch auf die möglichen Hürden und Fallen bei ihrer Interpretation hinweist. Aus diesem Portfolio ist eine individuelle Zusammenstellung von Kennzahlen zu einem wirkungsvollen Kennzahlensystem mühelos möglich.

Inhalt und Aufbau des Buchs:

Der Textaufbau zur Erläuterung jeder Kennzahl ist immer gleich: Zunächst erfolgt eine kurze **Beschreibung** dessen, was die Kennzahl messen soll. Dann wird die konkrete Form der **Berechnung** angegeben. Anschließend wird, sofern vorhanden, ein konkretes **Beispiel** gezeigt.

Zu vielen Kennzahlen sind zusätzliche **Anmerkungen** eingefügt, die Zusammenhänge aufzeigen. Etwa in Bezug auf andere Kennzahlen, aber auch Problematiken bei der Ermittlung und/oder der Interpretation der jeweiligen Kennzahl. Schließlich erfolgt noch ein entsprechender Hinweis auf mögliche **Zielwerte** für die betreffende Kennzahl.

Darüber hinaus ist am Ende dieses Buchs ein **Stichwortverzeichnis** zu finden, in dem alle Kennzahlen und Begriffe aufgelistet sind. Da der Nachweis der Fundstellen bereichsübergreifend erfolgt, werden auch Verbindungen zwischen Kennzahlen unterschiedlicher Unternehmensbereiche erkennbar.

Viel Spaß bei der Lektüre!

Finanzkennzahlen

Prof. Dr. Ursula Binder

Prof. Dr. Ursula Binder ist Professorin für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Rechnungswesen und Controlling an der TH Köln.

Zuvor war sie kaufmännische Leiterin eines mittelständischen Dienstleistungsunternehmens, Unternehmensberaterin und Seminarleiterin.

Prof. Dr. Ursula Binder ist Autorin zahlreicher Fachbücher und -artikel über Controlling sowie von Lernbriefen für das Fernstudium.

Abschreibungsquote

Beschreibung:

Die Abschreibungsquote ist eine Kennzahl, die das Verhältnis zwischen der Höhe der Abschreibungen und dem Buchwert des dazu gehörenden langfristigen Vermögens (-> Anlagevermögen) darstellt. Sie gibt implizit eine Information darüber, innerhalb welches Zeitraums das bestehende Anlagevermögen abgeschrieben wäre, wenn in jedem weiteren Jahr derselbe Abschreibungsbetrag anfiele (Neu-Investitionen unberücksichtigt).

Berechnung:

Abschreibungsquote (in %) = Abschreibungen / Buchwert des Anlagevermögens x 100%

Beispiel:

Die Deutsche Post DHL Group (Deutsche Post AG) hat im Geschäftsjahr 2017 Abschreibungen in Höhe von 1.471 Mio. Euro ausgewiesen. Der Buchwert des Anlagevermögens zum 31.12.2017 lag bei 23.916 Mio. Euro. Daraus ergibt sich eine Abschreibungsquote von 6,15%. *(Quelle: Geschäftsbericht 2017)*

Anmerkungen:

Würde DHL in jedem weiteren Jahr von dem zum 31.12.2017 bestehenden Anlagevermögen den gleichen Betrag abschreiben wie 2017, dann wäre das gesamte Anlagevermögen (Neu-Investitionen nicht berücksichtigt) erst nach rund 16 Jahren (100%/6,15% = 16,26) komplett abgeschrieben. Dies kann entweder bedeuten, dass große Teile des Anlagevermögens lange Nutzungs- und Abschreibungsdauern haben und/oder dass in dem betreffenden Jahr überdurchschnittlich viel investiert wurde. Tatsächlich hat DHL im Jahr 2017 2.434 Mio. Euro in langfristige Vermögenswerte investiert, 2016 waren es aber auch schon 2.322 Mio. Euro. Dagegen besteht der größte Teil der immateriellen Vermögenswerte der DHL aus Firmenwerten, die praktisch nicht abgeschrieben werden. Darüber hinaus besteht rund ein Viertel der Sachanlagen in Grundstücken und Bauten, mehr als ein weiteres Viertel in technischen Anlagen und Maschinen, außerdem zu einem kleineren Teil aus Flugzeugen, aber nur zu ca. insgesamt einem Viertel aus Vermögen in Form von Betriebs- und Geschäftsausstattung und Fuhrpark. In der Tat sind also die durchschnittlichen Abschreibungs- und Nutzungsdauern des langfristigen Vermögens

der DHL vergleichsweise lang, und das ist der hauptsächliche Grund für die relativ niedrige Abschreibungsquote.

Zielwert:

Tendenziell zeigt ein niedriger Prozentsatz für die Abschreibungsquote an, dass das Anlagevermögen über einen langen Zeitraum abgeschrieben wird und umgekehrt. Geht man davon aus, dass ein Unternehmen Interesse daran hat, Steuern zu sparen, dann wäre ein hoher Prozentsatz an dieser Stelle erwünscht, weil damit der Gewinn durch hohe Abschreibungen niedrig gehalten wird. Allerdings bedeutet ein hoher Prozentsatz auch gleichzeitig, dass der Wert des Anlagevermögens schnell kleiner wird und somit auch ein Substanzverlust die Folge sein könnte.

Wie das Beispiel von DHL zeigt, hängt aber die Frage nach dem „richtigen“ Prozentsatz wesentlich davon ab, in welcher Branche das Unternehmen tätig ist, welche Besonderheiten sich dadurch für das Anlagevermögen ergeben und wie das Unternehmen insgesamt strukturiert ist (ob z.B. hohe Beteiligungen existieren etc.).

Amortisationszeit

Beschreibung:

Die Amortisationszeit einer Investition zeigt an, nach wie vielen Jahren das eingesetzte Investitionskapital (ggf. mit Zinsen) voraussichtlich zurückerwirtschaftet werden kann. Daher kann die geschätzte Amortisationszeit mit darüber entscheiden, ob ein Investitionsprojekt durchgeführt wird oder nicht.

Berechnung:

einfache (statische) Version: Investitionssumme / durchschnittlicher zukünftiger -> Cashflow

differenzierte (dynamische) Version: Berechnung des -> Kapitalwertes für jedes Jahr des Planungszeitraumes; das Jahr, in dem dieser Kapitalwert zum ersten Mal positiv wird, ist das Jahr, in dem sich die Investition amortisiert