

## **Betriebliche Kennzahlen und deren Berechnung**

$$\text{Umsatzveränderung (in \%)} = \frac{\pm \text{Umsatzdifferenz (in DM)} \times 100}{\text{Vergleichs- oder Vorjahresumsatz}}$$

$$\text{Umsatzindex (Basisjahr = 100\%)} = \frac{\text{Umsatz lfd. Jahr} \times 100}{\text{Umsatz des Basisjahres}}$$

$$\emptyset \text{ Kaufbetrag} = \frac{\text{Umsatz}}{\text{Anzahl Bons / Kaufkunden}}$$

$$\emptyset \text{ Anzahl der Teile pro Kauf} = \frac{\text{Absatz (Stück)}}{\text{Anzahl Bons / Kaufkunden}}$$

$$\text{Flächenleistung} = \frac{\text{Umsatz}}{\text{m}^2 \text{ Geschäfts- oder Verkaufsfläche}}$$

$$\text{Flächenproduktivität} = \frac{\text{Rohertrag (in DM)}}{\text{m}^2 \text{ Geschäfts- oder Verkaufsfläche}}$$

Diese Kennzahl eignet sich besonders dazu, einzelne Bereiche mit stark unterschiedlichen Ertragsanteilen (in % vom jeweiligen Umsatz) miteinander zu vergleichen.

$$\text{Personalumsatzleistung} = \frac{\text{(Jahres-)Umsatz}}{\text{Anzahl der Verkaufskräfte oder Beschäftigten}}$$

Anm.: Die Personenzahl ist dabei zunächst in Vollzeitkräfte umzurechnen.

$$\text{Eingangskalkulation (Aufschlag)} = \frac{(\text{Kalkulierter Verkaufspreis} - \text{Einstandspreis}) \times 100}{\text{Kalkulierter Verkaufspreis}}$$

(= Aufschlag in % auf den Einstandswert)

$$\text{Eingangsspanne (Abschlag)} = \frac{(\text{Kalkulierter Verkaufspreis} - \text{Einstandspreis}) \times 100}{\text{Kalkulierter Verkaufspreis}}$$

(= Abschlag in % vom kalkulierten Verkaufspreis)

$$\text{Spannenverlust} = \frac{\text{Preisänderungen (VK - Wert)} \times 100}{\text{Umsatz}} \times \left(1 - \frac{\text{Eingangsspanne}}{100}\right)$$

Der Spannenverlust ist der anteilige Einstandswert der Preisänderungen in % am kalkulierten Verkaufspreis. Er dient hauptsächlich zur Berechnung der erzielten Spanne (= Warenrohertrag in % vom Umsatz):

$$\text{Erzielte Spanne} = \text{Eingangsspanne (Abschlag)} - \text{Spannenverlust}$$

Die erzielte Spanne bezeichnet den erwirtschafteten Warenrohertrag in % vom Umsatz. Sie kann auch - alternativ zu dem o. g. Rechengang - im Zuge der kurzfristigen Erfolgsrechnung aus den entsprechenden DM-Beträgen berechnet werden.

$$\text{Rentabilitätszahl} = \text{Lagerumschlag} \times \frac{\text{Erzielte Spanne} \times 100}{100 - \text{Erzielte Spanne}}$$

Die Rentabilitätszahl gibt die Höhe des Warenrohertrages je 100 € des ins Warenlager investierten Kapitals an.

$$\text{Ø Lagerbestand} = \frac{\text{Anfangsbestand} + \text{monatliche Endbestände}}{\text{Anzahl der Monate} + 1}$$

$$\text{Lagerumschlag (LUG)} = \frac{\text{Umsatz}}{\text{Ø Lagerbestand (VK)}} \quad \text{oder} \quad \frac{\text{Wareneinsatz}}{\text{Ø Lagerbestand (EK)}}$$

$$\text{Ø Lagerdauer (in Tagen)} = \frac{360 \text{ (Tage)}}{\text{Lagerumschlag}}$$

Diese Kennzahl bezeichnet den Zeitraum, den die Ware vom Wareneingang bis zu ihrem Verkauf durchschnittlich im Bestand ist.

$$\text{Ø Lagerbestand pro m}^2 = \frac{\text{Ø Lagerbestand}}{\text{m}^2 \text{ Verkaufsfläche}}$$

Der Lagerbestand pro m<sup>2</sup> dient in erster Linie bei zwischenbetrieblichen Vergleichen dazu, losgelöst von Flächenleistung und Lagerumschlag den benötigten oder unterzubringenden Warenbestand für eine bestimmte Fläche zu definieren.

$$\text{Abverkaufsquote (Saison)} = \frac{(\text{Wareneingang} - \text{Restbestand}) \times 100}{\text{Wareneingang}}$$

$$\text{Abverkaufsquote (Gesamt)} = \frac{(\text{Anfangsbestand} + \text{Wareneingang} - \text{Endbestand}) \times 100}{\text{Anfangsbestand} + \text{Wareneingang}}$$

Diese Kennzahl zeigt, in welchem Umfang die vorhandene Ware im Betrachtungszeitraum abgeflossen ist. Sie kann entweder auf Wert- oder auf Stückzahlenbasis berechnet werden.