

Bilanzkennzahlen

Quelle: Heinz Siebenbrock / Hans Zeilinger, *Kernpunkte der Betriebswirtschaft*, 4. Aufl., Münster 2015

1. Liquiditätskennzahlen

Unter Liquidität versteht man die Zahlungsbereitschaft eines Unternehmens. Die Kennzahlen der Liquidität sollen Aufschluss darüber geben, ob ein Unternehmen die fälligen Verbindlichkeiten fristgerecht bezahlen kann.

Liquidität 1. Grades (Barliquidität)

$$\frac{\text{Liquide Mittel} \times 100 \%}{\text{Kurzfristige Verbindlichk.} + \text{kurzfristige Rückstellungen}} = \text{Liquidität 1. Grades}$$

Als liquide Mittel bezeichnet man in diesem Zusammenhang Schecks, Kassenbestände und Bankguthaben, über die kurzfristig verfügt werden kann.

Die Liquidität 1. Grades gibt an, inwieweit das kurzfristige Fremdkapital durch liquide Mittel zurückbezahlt werden kann. Eine überdurchschnittlich geringe Liquidität 1. Grades kann darauf hindeuten, dass das Unternehmen überdurchschnittlich von kurzfristiger Zahlungsunfähigkeit bedroht ist. Bei Konzernen mit einem Cashpool, bei dem den Unternehmen die benötigten liquiden Mittel vom Konzern zugeordnet werden, ist diese Kennzahl nicht aussagekräftig.

Liquidität 2. Grades

$$\frac{(\text{liquide Mittel} + \text{kurzfristige Forderungen}) \times 100 \%}{(\text{kurzfristige Verbindlichk.} + \text{kurzfristige Rückstellungen})} = \text{Liquidität 2. Grades}$$

Die Liquidität 2. Grades gibt Auskunft darüber, ob die kurzfristigen Verpflichtungen des Unternehmens über ausreichende, kurzfristig verfügbare flüssige Mittel abgesichert sind. Bei Konzernen mit Cashpool ist diese Kennzahl nur bedingt aussagefähig.

Liquidität 3. Grades

$$\frac{(\text{liquide Mittel} + \text{kurzfristige Forderungen} + \text{Vorräte}) \times 100 \%}{(\text{kurzfristige Verbindlichk.} + \text{kurzfristige Rückstellungen})} = \text{Liquidität 3. Grades}$$

Die Liquidität 3. Grades gibt Auskunft darüber, ob alle kurzfristigen Verpflichtungen des Unternehmens (kurzfristiges Fremdkapital) ausreichend über mittelfristig verfügbares Umlaufvermögen gesichert sind. Eine zu geringe Liquidität 3. Grades kann auf ernsthafte Zahlungsschwierigkeiten hinweisen.

Anlagendeckungsgrad I (Goldene Bilanzregel im engeren Sinne)¹

$$\frac{\text{Eigenkapital} \times 100 \%}{\text{Anlagevermögen}} = \text{Anlagendeckungsgrad I}$$

¹ Der in der Praxis weit verbreitete Begriff der „goldenen Bilanzregel“ wird in der Literatur nicht eindeutig verwendet.

Der Anlagendeckungsgrad I gibt Auskunft über das Verhältnis von Eigenkapital und Anlagevermögen. Zumindest ein wesentlicher Teil des Anlagevermögens sollte über Eigenkapital abgedeckt werden.

Anlagendeckungsgrad II (Goldene Bilanzregel im weiteren Sinne)

$$\frac{(\text{Eigenkapital} + \text{langfrist. Verbindlichk.} + \text{Pensionsrückst.}) \times 100 \%}{\text{Anlagevermögen}} = \text{Anlagendeckungsgrad II}$$

Die Goldene Bilanzregel gibt Auskunft darüber, inwieweit langfristig gebundene Anlagegüter im Unternehmen korrekt über ebenfalls langfristig gebundenes Kapital finanziert worden sind. Eine Missachtung dieser Regel würde zu ernsthaften Zahlungsschwierigkeiten führen, denn hohe Tilgungs- und Zinszahlungen aus kurzfristigen Krediten könnten nur schwer oder gar nicht durch die erzielten Einnahmenüberschüsse aus der Investition abgedeckt werden.

2. Cash-flow-Kennzahlen

Praktiker Cashflow (indirekter Cashflow)

$$\begin{array}{l} \text{Jahresüberschuss lt. Gewinn- u. Verlustrechnung / Rentabilitätsvorschau} \\ + \text{ Abschreibungen} \\ - \text{ Zuschreibungen} \\ + \text{ Erhöhung der Rückstellungen} \\ - \text{ Verminderung der Rückstellungen} \\ \hline = \text{ indirekter Cashflow} \end{array}$$

Der Cashflow ist die wichtigste Kennzahl zur Beurteilung der Finanzkraft eines Unternehmens, da bei ihm alle Erträge und Ausgaben unberücksichtigt bleiben, die keinen Geldfluss zur Folge haben. Der Cashflow steht dabei in der Regel für die Bereiche

- Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen (Substanz- und Zukunftssicherung),
- Schuldentilgung und
- Gewinnausschüttungen

zur Verfügung.

Als Kompromiss zum aussagefähigeren direkten Cashflow kann ein externer Betrachter aus dem Jahresabschluss zumindest einen indirekten Cashflow als Näherungswert ableiten. Es geht darum, den Gewinn bzw. Jahresüberschuss eines Unternehmens von nicht auszahlungswirksamen Aufwendungen, wie etwa Abschreibungen und die Bildung von Rückstellungen, zu bereinigen. Ein mittelfristig negativer Wert deutet auf ernsthafte Zahlungsschwierigkeiten hin, ein positiver Wert kann je nach Höhe als gut bis sehr gut eingestuft werden. Der wirkliche Cashflow des Unternehmens kann nur aus der Kapitalflussrechnung entnommen werden.

Dynamischer Verschuldungsgrad (Schuldentilgungsdauer)

$$\frac{\text{Nettoverschuldung}}{\text{Cashflow}} = \text{Dynamischer Verschuldungsgrad}$$

Der dynamische Verschuldungsgrad beschreibt die Dauer in Jahren, in denen ein Unternehmen unter der Voraussetzung, dass alle zukünftigen Einzahlungsüberschüsse konstant bleiben und immer nur für die Tilgung von bestehenden Darlehen verwendet werden, schuldenfrei ist. Natürlich können sich in

Zukunft die Einzahlungsüberschüsse und die Höhe der Darlehen verändern. Je kürzer der errechnete Zeitraum, desto besser das Schuldentilgungspotential, desto besser die Zahlungsfähigkeit, desto besser die Kreditwürdigkeit des Unternehmens.

Dabei umfasst die Nettoverschuldung (- übrigens eine Kennzahl zur Kapitalstruktur, siehe weiter unten -) alle kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten mit Ausnahme der mittel- und langfristigen Rückstellungen, wobei allerdings liquide Mittel abgesetzt sind.

$$\begin{array}{l} \text{Mittel- und langfristiges Fremdkapital (ohne langfristige Rückstellungen)} \\ + \text{ kurzfristiges Fremdkapital (inklusive kurzfristige Rückstellungen)} \\ - \text{ liquide Mittel} \\ \hline = \text{Nettoverschuldung} \end{array}$$

Cashflow-Rate (Cashflow-Marge)

$$\frac{\text{Cashflow} \times 100 \%}{\text{Umsatzerlöse}} = \text{Cashflow-Rate}$$

Die Cashflow-Rate gibt an, wie viel Prozent eines jeden Euros Umsatz an Einzahlungsüberschüssen für laufende Investitionen, Tilgungen und Ausschüttungen verbleiben. Bei einer Cashflow-Rate von 30 % verbleiben demnach von jedem Euro Umsatz 0,30 Ct Einzahlungsüberschuss. Je höher der Wert, desto profitabler wird das Unternehmen beurteilt.

3. Vermögensstruktur

Anlagenintensität

$$\frac{\text{Anlagevermögen} \times 100 \%}{\text{Gesamtvermögen}} = \text{Anlagenintensität}$$

Die Anlagenintensität beschreibt den Anteil langfristig gebundenen Vermögens (z.B. Maschinen, Anlagen, EDV, Fahrzeuge, Geschäftsausstattung) im Unternehmen im Vergleich zum gesamten Vermögen. Bei der klassischen Interpretation geht man davon aus, dass eine hohe Anlagenintensität aufgrund der damit einhergehenden Fixkostenbelastung (Zinsaufwand, Tilgungen, Abschreibungen) sich nachteilig bei Beschäftigungsrückgängen auswirkt. Je niedriger die Anlagenintensität, desto geringer die voraussichtliche Fixkostenbelastung, desto flexibler kann das Unternehmen reagieren, desto positiver wird das Unternehmen eingeschätzt. Verzerrungen kann es durch Leasing geben, da geleaste Gegenstände in der Regel nicht beim Leasingnehmer, sondern beim Leasingunternehmen bilanziert werden. Trotzdem zählen natürlich auch Leasingraten zu den Fixkosten. Die Anlagenintensität ist extrem branchenabhängig.

Lagerdauer in Tagen

$$\frac{\text{Vorräte}}{\text{Wareneinsatz}} \times 365 \text{ Tage} = \text{Lagerdauer in Tagen}$$

Die durchschnittliche Lagerdauer gibt Auskunft darüber, wie lange Waren bzw. Vorräte bis zu ihrem Verkauf bzw. zu ihrer Weiterverarbeitung lagern. Eine hohe bzw. branchenunübliche Lagerdauer lässt entweder auf eine unwirtschaftliche Logistik, Lager Risiken, Rationalisierungsbedarf oder auf stockenden Verkauf schließen. In

beiden Fällen bindet ein zu hohes Lagervolumen Gelder, die anderweitig besser und wirtschaftlicher eingesetzt werden könnten.

Die Kennzahl sagt nichts darüber aus, wie schnell einzelne Waren oder Warengruppen umgeschlagen werden.

Wie bei allen Kennzahlen handelt es sich um eine Bestandsaufnahme zum Bilanzstichtag, sie gibt also nur unzureichend Auskunft über die Verhältnisse während des Geschäftsjahres. Wie alle Kennzahlen, die sich aus Positionen der Bilanz und der G&V zusammensetzen, ist sie mit äußerster Vorsicht zu interpretieren. Außerdem ist sie extrem branchenabhängig.

Lieferantenziel in Tagen (Kreditorenziel)

$$\frac{(\text{Kurzfr. Verbindlichk. a. Lief. u. Leist.} + \text{langfr. Verbindlichk. a. Lief. u. Leist.} + \text{Akzepte}) \times 365 \text{ Tage}}{(\text{Materialaufwand incl. bezogener Leistungen})} = \text{Lieferantenziel in Tagen}$$

Die Kennzahl zeigt, wie das Unternehmen seinen Zahlungsverpflichtungen nachgekommen ist. Ein Ansteigen der Ziffer kann auf Zahlungsprobleme hindeuten. Diese Kennziffer ist in Relation zum Kundenziel zu sehen. Ist das Kundenziel länger als das eigene Zahlungsziel, bedeutet dies, dass das Unternehmen seine Warenbezüge schneller bezahlen muss als es von seinen Kunden Geld für die verkaufte Ware erhält.

Diese Kennzahl basiert genauso wie alle anderen Kennzahlen auf den Zahlen zum Bilanzstichtag.

Kundenziel in Tagen (Debitorenziel)

$$\frac{(\text{Kurzfr. Ford. a. Lief. u. Leist.} + \text{mittel- u. langfr. Ford. a. Lief. u. Leist.}) \times 365 \text{ Tage}}{\text{Umsatz}} = \text{Kundenziel in Tagen}$$

Das Kundenziel (Debitorenziel) gibt Auskunft über die durchschnittliche Verweildauer von Forderungen im Unternehmen. Als Forderungsbestand müsste korrekterweise ein Durchschnittsbestand angesetzt werden, um so mögliche saisonale Schwankungen zu berücksichtigen. Je schneller die Kunden zahlen, desto kürzer ist die Verweildauer der Forderungen, desto geringer ist das Debitorenziel, desto schneller kommt es zu einem Rückfluss und desto positiver ist die Beurteilung des Unternehmens.

Wie alle Kennzahlen, die sich aus Positionen der Bilanz und der G&V zusammensetzen, ist sie mit äußerster Vorsicht zu interpretieren. Außerdem ist das Kundenziel extrem branchenabhängig.

4. Kapitalstruktur

Eigenkapitalquote

$$\frac{\text{Eigenkapital} \times 100 \%}{\text{Gesamtkapital}} = \text{Eigenkapitalquote}$$

Die Eigenkapitalquote macht eine Aussage über den Anteil des Eigenkapitals am gesamten Vermögen eines Unternehmens. Das Eigenkapital ist allerdings nur eine rechnerische Größe und hat weder etwas mit der Haftung zu tun, noch sagt es etwas

über die Höhe vorhandener Zahlungsmittel aus. Obwohl der Erfolg eines Unternehmens unabhängig von der Art der Finanzierung und somit von der Höhe des Eigenkapitals ist, ist aus Sicht des Darlehensgebers bei einer hohen Verschuldung, d. h. bei einer niedrigen Eigenkapitalquote, ein erhöhtes Kapitalstrukturrisiko nicht abzustreiten. Ein erhebliches Kapitalstrukturrisiko aus Sicht eines Darlehens- oder Beteiligungsgebers ergibt sich dann, wenn bei wachsenden Zinskosten (durch höhere Darlehenssummen, durch Zinssatzänderungen) die Gewinne des Unternehmens nicht mehr mithalten können. Über Hebeleffekte wird dann das Eigenkapital des Unternehmens sehr schnell aufgezehrt.

Eine negative Eigenkapitalquote weist auf eine drohende Überschuldung hin. Idealerweise sollte die Eigenkapitalquote bei mindestens 33 % liegen, d.h., ein Drittel des im Unternehmen eingesetzten Kapitals ist Eigenkapital.

Nettoverschuldung

Die Nettoverschuldung umfasst also alle kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten mit Ausnahme der mittel- und langfristigen Rückstellungen, wobei allerdings liquide Mittel abgesetzt sind.

$$\begin{aligned} & \text{Mittel- und langfristiges Fremdkapital (ohne langfristige Rückstellungen)} \\ & + \text{kurzfristiges Fremdkapital (inklusive kurzfristige Rückstellungen)} \\ & - \text{liquide Mittel} \\ & \hline & = \text{Nettoverschuldung} \end{aligned}$$

Grad der Bankverschuldung

$$\frac{\text{Kontokorrent} \times 100 \%}{\text{Jahresumsatz}} = \text{Grad der Bankverschuldung}$$

Der Grad der Bankverschuldung gibt an, wie hoch der Anteil des Umsatzes ist, der durch eigene kurzfristige Kredite finanziert werden muss. Insofern drückt diese Kennzahl auch die Ausnutzung des Spielraumes für Verhandlungen über die Höhe des Kontokorrentkredits aus. Dieser Wert sollte bei Ausschöpfung des Kontokorrentrahmens zwischen 8 % (Kontokorrent in der Höhe eines Monatsumsatzes) und 25 % (Kontokorrent in der Höhe von 3 Monatsumsätzen) liegen.

Kapitalumschlag

$$\frac{\text{Umsatz} \times 100 \%}{\text{Gesamtkapital}} = \text{Kapitalumschlag}$$

Der Kapital- oder Vermögensumschlag gibt an, wie oft das im Unternehmen befindliche Kapital pro Geschäftsjahr umgeschlagen wird. Insofern gibt diese Kennzahl bei gleich bleibender Kapitalstruktur die Aktivität des eingesetzten Kapitals an. Ziel sollte dabei sein, den Kapitalumschlag möglichst zu maximieren, d.h., mit einem Minimum an Kapital ein Maximum an Umsatz zu erwirtschaften.

5. Rentabilität

Gesamtkapitalrentabilität (Return on assets, ROA)

Die Gesamtkapitalrentabilität macht eine Aussage über die Höhe des von Eigen- und Fremdkapitalgebern (z. B. Beteiligung und Darlehen) gemeinsam erzielten Verdienstes. Unabhängig von der jeweiligen Höhe des Eigenkapitals soll die Höhe der Verzinsung bzw. die Rentabilität des insgesamt eingesetzten Kapitals bestimmt werden. Die Gesamtkapitalrendite sollte sich zwischen den durchschnittlichen Zinssätzen für festverzinsliche Wertpapiere und den durchschnittlichen Aktienrenditen zuzüglich eines Risikozuschlages von etwa 10 % bewegen.

$$\frac{\text{Jahresüberschuss} + \text{Fremdkapitalzinsen}}{\text{durchschnittliche Bilanzsumme}} \times 100 \% = \text{Gesamtkapitalrentabilität}$$

Die „durchschnittliche Bilanzsumme“ ist der Mittelwert der Bilanzsumme aus dem Vorjahr und dem aktuellen Jahr.

Eigenkapitalrendite (Return on equity, ROE)

$$\frac{\text{Jahresüberschuss} \times 100 \%}{\text{durchschnittliche eigene Mittel}} = \text{Eigenkapitalrendite}$$

Die „durchschnittlichen eigenen Mittel“ ergeben sich zu je 50 % aus den durchschnittlichen eigenen Mitteln des aktuellen Jahres und des Vorjahres.

Die Eigenkapitalrendite zeigt die Verzinsung der bilanziellen Eigenmittel. Zur Absicherung des unternehmerischen Risikos sollte die Eigenkapitalrendite langfristig deutlich über dem jeweiligen Kapitalmarktzins liegen.

Für Investoren stellt die Eigenkapitalrendite eine ganz wichtige Kennzahl dar, wobei sich eine hohe Eigenkapitalquote und eine hohe Eigenkapitalrendite widersprechen. Je höher die Eigenkapitalquote ist, desto geringer wird bei gleich bleibendem Jahresüberschuss die Eigenkapitalrendite.

EBT

$$\begin{array}{l} \text{Jahresüberschuss} \\ + \text{Steuern} \\ \hline = \text{EBT} \end{array}$$

Der EBT (Earnings before taxes) lässt sich aus der Gewinn und Verlustrechnung ableiten und gibt an, wie viel Gewinn vor Steuer das Unternehmen erwirtschaftet hat.

EBIT

$$\begin{array}{l} \text{Jahresüberschuss} \\ - \text{Finanzergebnis} \\ + \text{Steuern} \\ \hline = \text{EBIT} \end{array}$$

Der EBIT (earnings before interest and taxes) gilt als wichtige Kennzahl für die Ertragskraft eines Unternehmens. Er bezeichnet das erwirtschaftete operative Ergebnis bzw. das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit.

EBITDA

Jahresüberschuss
- Finanzergebnis
+ Steuern
+ Abschreibungen
= EBITDA

Der EBITDA (earnings before interest and taxes and depreciation and amortisation) gilt im internationalen Vergleich als wichtige Kennzahl für die Ertragskraft eines Unternehmens, da hier auch die Einflüsse unterschiedlicher Abschreibungsmethoden und -möglichkeiten eliminiert werden.

EBITDA-Marge

$$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Umsatz}} \times 100 \% = \text{EBITDA-Marge}$$

Die EBITDA-Marge ist sehr gut zum Vergleich unterschiedlicher international tätiger Unternehmen geeignet.

Umsatzrentabilität (Return on sales, ROS)

$$\frac{\text{Jahresüberschuss}}{\text{Umsatzerlöse}} \times 100 \% = \text{Umsatzrentabilität}$$

Die Umsatzrentabilität gehört zu den gängigsten Ertragskennzahlen und beschreibt, wie viel Prozent von jedem Euro Umsatz an „Gewinn“ übrig bleibt. Zu beachten ist dabei, dass sich der Jahresüberschuss aus der Gewinn- und Verlustrechnung ergibt und er somit auch reine Bucherträge (z. B. aus der Auflösung von Rückstellungen) enthalten kann.

Teilweise wird als Umsatzrentabilität auch das Verhältnis zwischen EBIT und Umsatz bezeichnet.

Return on Investment (ROI)

$$\frac{\text{Jahresüberschuss}}{\text{Umsatzerlöse}} \times \frac{\text{Umsatzerlöse}}{\text{Betriebliches Vermögen (oder Gesamtvermögen)}} \times 100 \% = \text{Return on Investment}$$

Der Return on Investment (ROI) macht eine Aussage über das erzielte Ergebnis im Verhältnis zum eingesetzten Kapital und ergibt sich aus der Umsatzrentabilität multipliziert mit der Umschlaghäufigkeit des betrieblichen Vermögens. Da sich der ROI aus den zwei Kennzahlen des Aufwands-/Ertragsbereichs und des Vermögensbereichs zusammensetzt, erlaubt er eine wesentlich genauere Interpretation der betrieblichen Vorgänge. Ganz allgemein gilt ein ROI unter 5 % als unbefriedigend, Werte zwischen 5 % und 10 % als gut und ein ROI über 10 % als sehr gut.

Der ROI ist die Spitzenkennzahl des ROI-Kennzahlensystems, das von der Chemiefirma Du-Pont entwickelt wurde und als das älteste Kennzahlensystem gilt. Das ROI-Kennzahlensystem, das nur einen Teil der betriebswirtschaftlich sinnvollen Zahlen berücksichtigt, ist ausschließlich auf Gewinnmaximierung ausgerichtet.

Personalrentabilität (Personaleffizienz)

$$\frac{\text{Umsatzerlöse}}{\text{Beschäftigtenzahl}} = \text{Personenrentabilität}$$

Die Personalrentabilität macht eine Aussage über den Pro-Kopf-Umsatz des Unternehmens. Dieser Pro-Kopf-Umsatz lässt sich sehr gut mit vorhandenen Branchenwerten vergleichen. Die Personalrentabilität ist ein wesentlicher Richtwert für die Unternehmensplanung. Die Bewertung der Personalrentabilität ist sehr stark branchenabhängig.

Personalintensität (Personalaufwandsquote, Lohnquote)

$$\frac{\text{Personalaufwendungen}}{\text{Umsatzerlöse}} \times 100 \% = \text{Personalintensität}$$

Die Personalintensität macht eine Aussage über den Anteil der gesamten Personalkosten an den erzielten Umsätzen und hilft, die Aufwandspositionen innerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung besser zu beurteilen. Die Bewertung der Personalintensität ist allerdings sehr stark branchenabhängig.

Zinsaufwandquote

$$\frac{\text{Zinsaufwendungen}}{\text{Umsatzerlöse}} \times 100 \% = \text{Zinsaufwandquote}$$

Die Zinsaufwandquote macht eine Aussage darüber, wie viel von jedem Euro Umsatz an Zinsen für Fremdkapital- und Darlehensgeber bezahlt werden muss. Bei wachsendem Fremdkapitalanteil können steigende Zinsaufwendungen bei gleichzeitig sinkenden Gewinnen die Eigenkapitalrentabilität über Hebeleffekte zunichte machen.

Zinsdeckungsquote

$$\frac{\text{EBIT} \times 100 \%}{\text{Zinsaufwand}} = \text{Zinsdeckungsquote}$$

Da die Zinsen für das im Unternehmen eingesetzte Fremdkapital vom operativen Ergebnis bezahlt werden müssen, ist die Zinsdeckungsquote eine wichtige Kennzahl für die Fremdkapitallast des Unternehmens und damit auch für die Finanzierungsfähigkeit des Unternehmens.

i. Wichtige Bilanzkennzahlen im Branchenvergleich:

Produzierendes Gewerbe

Kennzahl	schlecht	mittel	gut
Liquidität 1. Grades	< 50 %	50-90 %	> 90 %
Liquidität 2. Grades	< 90 %	90-110 %	> 110 %
Liquidität 3. Grades	< 130 %	130-170 %	> 170 %
Anlagendeckungsgrad I	< 60 %	60-90 %	> 90 %
Anlagendeckungsgrad II	< 110 %	110-150 %	> 150 %
dynamischer Verschuldungsgrad	> 12 Jahre	5-12 Jahre	< 5 Jahre
Cashflow-Rate	< 5 %	5-9 %	> 9 %
Eigenkapitalquote	< 20 %	20-30 %	> 30 %
Gesamtkapitalrentabilität	< 8 %	8-12 %	> 12 %
Umsatzrentabilität	< 4 %	4-8 %	> 8 %
Zinsdeckungsquote	< 90 %	90-110 %	> 110 %

Dienstleistung

Kennzahl	schlecht	mittel	gut
Liquidität 1. Grades	< 50 %	50-90 %	> 90 %
Liquidität 2. Grades	< 90 %	90-110 %	> 110 %
Liquidität 3. Grades	< 130 %	130-170 %	> 170 %
Anlagendeckungsgrad I	< 60 %	60-90 %	> 90 %
Anlagendeckungsgrad II	< 110 %	110-140 %	> 140 %
dynamischer Verschuldungsgrad	> 12 Jahre	5-12 Jahre	< 5 Jahre
Cashflow-Rate	< 5 %	5-9 %	> 9 %
Eigenkapitalquote	< 20 %	20-25 %	> 25 %
Gesamtkapitalrentabilität	< 8 %	8-15 %	> 15 %
Umsatzrentabilität	< 6 %	6-12 %	> 12 %
Zinsdeckungsquote	< 90 %	90-110 %	> 110 %

Handel

Kennzahl	schlecht	mittel	gut
Liquidität 1. Grades	< 50 %	50-90 %	> 90 %
Liquidität 2. Grades	< 90 %	90-110 %	> 110 %
Liquidität 3. Grades	< 130 %	130-170 %	> 170 %
Anlagendeckungsgrad I	< 60 %	60-90 %	> 90 %
Anlagendeckungsgrad II	< 110 %	110-170 %	> 170 %
dynamischer Verschuldungsgrad	> 12 Jahre	7-12 Jahre	< 7 Jahre
Cashflow-Rate	< 5 %	5-6 %	> 6 %
Eigenkapitalquote	< 15 %	15-25 %	> 25 %
Gesamtkapitalrentabilität	< 8 %	8-14 %	> 14 %
Umsatzrentabilität	< 2 %	2-5 %	> 5 %
Zinsdeckungsquote	< 90 %	90-110 %	> 110 %