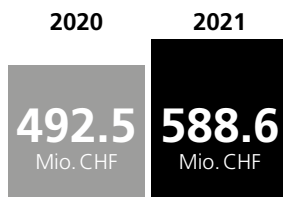


DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN – EINFACH ERKLÄRT

UMSATZ

Der Umsatz ist die Summe aller verkauften Produkte und Dienstleistungen im betrachteten Zeitraum. Der sogenannte Bruttoumsatz ist der Umsatz vor und der Nettoumsatz nach Abzug von Rabatten und/oder Skonti.

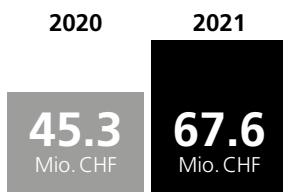


Beispiel

Max Müller kauft für sein Haus fünf Heizkörper von Kermi zu je CHF 100.– ein. Multipliziert man die Stückzahl mit dem Verkaufspreis der Heizkörper von CHF 100.– beträgt der Umsatz für Kermi CHF 500.–.

EBITDA

Das EBITDA ist das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization). Es handelt sich also um das Ergebnis, das man erhält, wenn vom Nettoumsatz alle Kosten, die direkt zur Erwirtschaftung des Umsatzes benötigt werden, abgezogen werden. Direkte Kosten sind die Material-, Personalkosten sowie der übrige Aufwand (z. B. Büromaterial, Werbeaufwand etc.). Diese Kennzahl zeigt also, ob das Unternehmen am Ende des Jahres Geld verdient hat oder nicht und ist darum eine der aussagekräftigsten Kennzahlen, um die Ertragskraft einer Gesellschaft zu beurteilen.

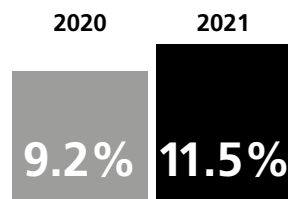


Beispiel

Max Müller kauft einen Heizkörper für CHF 100.–. Das Unternehmen kauft für die Produktion der Heizkörper Material für CHF 40.– ein. Der Mitarbeiter Fritz Fischer produziert den Heizkörper mit dem eingekauften Material und verdient CHF 20.–. Weitere CHF 33.– fallen an für andere Kosten wie Strom, Werbung, Verwaltung usw. Das EBITDA liegt somit bei CHF 7.– (Einnahmen von CHF 100.– abzüglich Kosten von CHF 93.–).

EBITDA-MARGE

Die EBITDA-Marge erhält man, wenn man das EBITDA durch den Nettoumsatz dividiert. Die Kennzahl macht die Ertragskraft (langfristige Fähigkeit eines Unternehmens, Gewinne zu erzielen) von verschiedenen Gesellschaften vergleichbar.



Beispiel

Kermi hat mit dem Verkauf eines Heizkörpers einen Nettoumsatz von CHF 100.– erzielt. Nach Abzug der Kosten für die Produktion des Heizkörpers hat Kermi ein EBITDA von CHF 7.– erwirtschaftet. Die EBITDA-Marge beträgt demnach 7%.

EBIT

Earnings before Interests and Taxes ist das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, d. h. das EBITDA abzüglich der Abschreibungen. Es handelt sich also um eine Ergebnisgrösse, die die Vermögenswertänderung ohne Einfluss der Kosten für die Finanzierung und der Steuern zeigt.

2020 2021

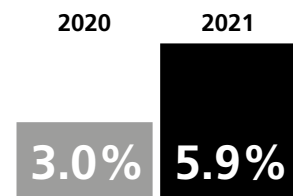


Beispiel

Das EBITDA aus dem vorherigen Beispiel beträgt CHF 7.– (vgl. EBITDA). Für die Maschine, mit der Fritz Fischer den Heizkörper produziert, schreibt Kermi CHF 5.– ab. Das EBIT liegt somit bei CHF 2.– (Einnahmen von CHF 100.– abzüglich Kosten und Abschreibungen von CHF 98.–). Mit den verbleibenden CHF 2.– muss Kermi noch Steuern und Zinsen bezahlen.

EBIT-MARGE

Die EBIT-Marge erhält man, wenn man das EBIT durch den Nettoumsatz dividiert. Die Kennzahl zeigt die Rentabilität eines Unternehmens ohne Einfluss der unternehmerischen Finanzierung (z. B. Zinsen, die für Kredite anfallen) und des Steuersystems.

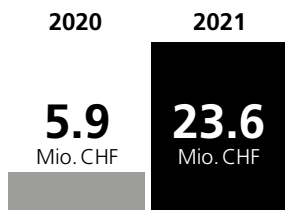


Beispiel

Kermi hat mit dem Verkauf des Heizkörpers einen Nettoumsatz von CHF 100.– erzielt. Nach Abzug der Kosten und Abschreibungen für die Produktion des Heizkörpers bleibt Kermi ein EBIT von CHF 2.–. Die EBIT-Marge beträgt demnach 2%.

KONZERNERGEBNIS

Das Konzernergebnis ist die Differenz zwischen dem Nettoumsatz und allen Aufwendungen des Unternehmens (angefallene Kosten, Abschreibungen, Steuern und Zinsen). Ein positives Ergebnis ist das Ziel jeder unternehmerischen Tätigkeit.

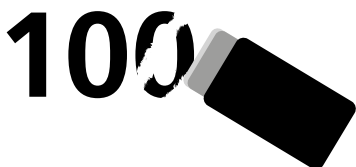


Beispiel

Max Müller kauft einen Heizkörper für CHF 100.–. Für Material, Personal, weitere Kosten, Abschreibungen sowie Steuern und Zinsen müssen bei der Kermi CHF 99.– aufgebracht werden. Das Konzernergebnis liegt somit bei CHF 1.– (CHF 100.– [Einnahmen] minus CHF 99.– [Kosten, Abschreibungen, Steuern und Zinsen]).

BEREINIGEN

Ergebnisse werden bereinigt (adjusted) dargestellt, um sie im Zeitverlauf vergleichbar zu machen.



Bereinigt um Sondereffekte

Bei Sondereffekten handelt es sich um ausserordentliche oder aus der normalen Geschäftstätigkeit nicht (regelmässig) wiederkehrende Geschäftsvorfälle (z. B. Verkauf von Immobilien, Beratungskosten aus Käufen/Verkäufen von Unternehmen etc.). Bei um Sondereffekte bereinigten Kennzahlen werden diese Sondereffekte demnach abgezogen, da sie nicht zum operativen Geschäft gehören.

Währungsbereinigt

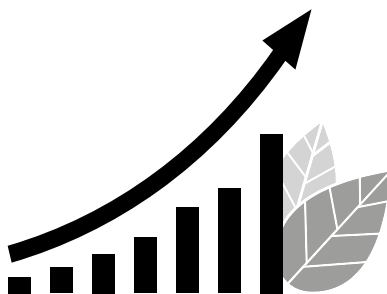
Dabei wird die Auswirkung von sich ändernden Wechselkursen neutralisiert, d. h. bei der Berechnung von währungsbereinigten Ergebnissen geht man von einem stabilen, nicht schwankenden Wechselkursverhältnis aus. So können die Ergebnisse im Zeitverlauf direkt, d. h. ohne den Einfluss der Wechselkurschwankungen, verglichen werden.

Akquisitionsbereinigt

Bei um Akquisitionen bereinigten Ergebnissen werden Effekte aus Firmenkäufen nicht berücksichtigt.

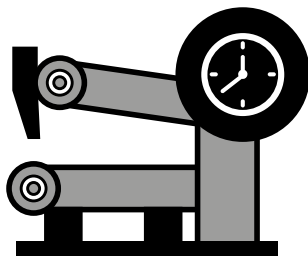
ORGANISCHES WACHSTUM

Mit organischem Wachstum (oder Rückgang) bezeichnet man die Entwicklung einer Kennzahl, die bereinigt wurde um Währungs- und Akquisitionseffekte (siehe oben), um sie besser vergleichbar zu machen.



ABSCHREIBUNG

Wertminderung von Vermögensgegenständen.

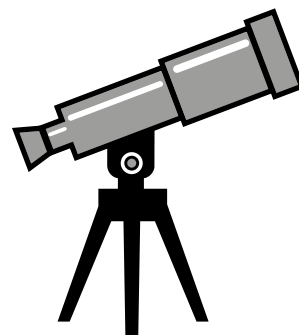


Beispiel

Kermi kauft eine Maschine für CHF 100.–. Man schätzt, dass die Maschine ungefähr fünf Jahre gebraucht werden kann und dann ersetzt werden muss. Das heisst, dass die Maschine jedes Jahr CHF 20.– an Wert verliert (CHF 100.– dividiert durch fünf Jahre). Der in der Bilanz erfasste Vermögenswert der Maschine wird folglich um CHF 20.– pro Jahr gemindert.

FORTZUFÜHRENDE & AUFGEBEBENE GESCHÄFTSBEREICHE

Die fortzuführenden Geschäftsbereiche eines Unternehmens sind die Geschäftsbereiche, in denen sich ein Unternehmen sowohl für die Gegenwart als auch für die nächsten Jahre engagieren möchte. Dies steht im Gegensatz zum Konzept der aufgegebenen Geschäftsbereiche, bei denen es sich um alle Geschäftsbereiche handelt, die das Unternehmen in der Vergangenheit unterstützt hat, aber in Zukunft nicht fortsetzen wird. Sobald ein Unternehmen entschieden hat, einen bestimmten Geschäftsbereich abzustossen, ist dieser in der Berichterstattung als «aufgegeben» auszuweisen, auch wenn er formell noch zum Unternehmen gehört.



Beispiel

Die Arbonia hat am 5. Januar 2021 mitgeteilt, dass sie ihre Division Fenster verkauft und somit nicht fortführen möchte. Da der Geschäftsbericht für das Jahr 2020 erst nach diesem Datum erstellt und publiziert wurde, wird die Division Fenster bereits in diesem Geschäftsbericht als «aufgebener Geschäftsbereich» ausgewiesen, obwohl der Verkauf zu diesem Zeitpunkt erst angekündigt aber noch nicht abgeschlossen war.