

Newsletter Nr. 246 (DE)

**Definitionen relevanter
Unternehmenskennzahlen**

März 2023

Obwohl Lorenz & Partners große Sorgfalt darauf verwenden, die in diesen Newslettern bereitgestellten Informationen auf aktuellem Stand für Sie zur Verfügung zu stellen, möchten wir Sie darauf hinweisen, dass diese eine individuelle Beratung nicht ersetzen können. Lorenz & Partners übernimmt keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit oder Vollständigkeit der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen Lorenz & Partners, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens Lorenz & Partners kein vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.

I. Erläuterung

Die nachfolgende Darstellung soll die für die Tätigkeit als Wirtschaftsanwalt wichtigsten **Definitionen relevanter Unternehmenskennzahlen** aufführen. Die Kenntnis sowie die Differenzierung dieser Kennzahlen sind unerlässlich, um die wirtschaftliche Lage von Unternehmen erfassen und bewerten zu können sowie auf Grundlage dessen beratend tätig zu sein.

Dabei beschränkt sich die Darstellung auf kurze Definitionen. Ferner wird darauf hingewiesen, dass – zur besseren Einordnung – ein Vergleich zwischen englischen und deutschen Begrifflichkeiten hergestellt wird, im Einzelnen aber das Verständnis der Kennzahlen je nach Sprachgebrauch und Sprachraum **divergieren kann**. Wo deutsche Pendanten nicht geläufig sind, wird auf die Angabe verzichtet.

II. Allgemein

Income	Einkommen	„Income“ bezeichnet die einer natürlichen oder juristischen Person in einem bestimmten Zeitraum (meist ein Kalenderjahr, oder ein davon abweichendes Wirtschaftsjahr) als Geld oder Sache zufließenden Leistungen. Umfasst ist auch Kapitaleinkommen in Form von Zinsen, Dividenden oder Einnahmen durch Miete und Pacht.
Gross Income	Rohertrag	„Gross Income“ ist die Summe aller Umsätze (Revenue) abzüglich der Kosten der verkauften Waren und Dienstleistungen (Cost of Goods and Services Sold).
Net Income / Bottom Line	Jahresüberschuss	„Net Income“ (auch: Total Comprehensive Income, Net Earnings, Net Profit, Sales Profit, or Credit Sales) ist der Ertrag/Gesamteinnahmen eines Unternehmens abzüglich der Kosten der verkauften Waren und Dienstleistungen, Aufwendungen, Abschreibungen, Zinsen und Steuern für eine Rechnungsperiode. Das „Net Income“ wird informell auch als "Bottom Line" bezeichnet, da es in der Regel in der letzten Zeile der Gewinn- und Verlustrechnung eines Unternehmens zu finden ist.
Operating Income / Non-Operating Income	Betriebsergebnis	„Operating Income“ (auch: Operating Result; deutsch: Betriebsergebnis, Betriebserfolg) ist ein Gewinn oder Verlust aus Quellen, die mit den typischen

		Aktivitäten des Unternehmens oder der Organisation zusammenhängen (operatives Geschäft). „Non-Operating Income“ ein Gewinn oder Verlust aus Quellen, die nicht mit den typischen Aktivitäten des Unternehmens oder der Organisation zusammenhängen (Sondereinflüsse wie Verkauf von Firmengelände, oder Erträge aus Versicherungsleistungen). Operating Income wird manchmal als Synonym für EBIT genutzt, wenn ein Unternehmen kein Non-Operating Income erzielt.
Revenue	Umsatz	„Revenue“ ist der Gesamtbetrag der Einkünfte, der durch den Verkauf von Waren und Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Haupttätigkeit des Unternehmens erzielt wird.
Profit before/after Tax	Gewinn vor/nach Steuern	„Profit“ ist die Differenz zwischen den Einnahmen, die eine Wirtschaftseinheit aus ihren Leistungen erzielt hat, und den Gesamtkosten ihrer Leistungen. Die Begriffe „Profit“, „Income“ und „Earnings“ werden im Unternehmenskontext oftmals synonym verwendet. „Gewinn“ oder Ergebnis ist der Überschuss der Erträge über die Aufwendungen eines Unternehmens. Ein negativer Gewinn bedeutet einen Verlust. Profit bzw. Gewinn können sich auf das Ergebnis vor oder nach Steuern beziehen.
Gross Profit	Rohertrag	„Gross Profit“ entspricht den Verkaufserlösen (Revenue) abzüglich der Kosten der verkauften Waren (Cost of Goods Sold) (siehe „Gross Income“).
Net Profit	Nettogewinn	Da Profit synonym für Income verwendet wird (auch je nach britischem und US-amerikanischem Sprachgebrauch), wird „Net Profit“ üblicherweise als Synonym für Net Income verwendet (siehe „Net Income“).

III. Unternehmensbewertung

1) Erfolgskennzahlen

Erfolgskennzahlen sind Indikatoren für das wirtschaftliche Ergebnis einer Unternehmung und orientieren sich entweder am Gewinn (z. B. Gross Income, EBIT, Cashflow) oder am Unternehmenswert (z. B. EVA).

EBIT “<u>E</u>arnings <u>B</u>efore <u>I</u>nterest and <u>T</u>axes.” EBITDA “<u>E</u>arnings <u>B</u>efore <u>I</u>nterest, <u>T</u>axes, <u>D</u>epreciation, and <u>A</u>mortization.”	Gewinn vor Zinsen und Steuern. Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und auf immaterielle Vermögensgegenstände.	„EBIT“ (Earnings Before Interest and Taxes) ist ein Maß für den Gewinn eines Unternehmens, das alle Erträge und Aufwendungen (operating und non-operating) ohne Berücksichtigung von Zinsaufwendungen und Ertragsteuern umfasst. Das „EBITDA“ (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) erhält man, indem man zum EBIT die Abschreibungen auf Sachanlagen sowie auf immaterielle Vermögensgegenstände (Good-will, Patente etc.) hinzuaddiert. Das EBITDA wird gemeinhin als Bewertungsbenchmark benutzt. Dabei wird der Unternehmenswert als EBITDA Multiple ausgedrückt. Diese Multiple ermöglicht den Wertvergleich zwischen Unternehmen innerhalb einer Industrie oder auch zwischen unterschiedlichen Industriezweigen. Die EBITDA Multiple dient somit häufig als Ausgangsbasis für die Unternehmensbewertung. <i>Vorteil: Tatsächliche Ertragskraft im operativen Bereich eines Unternehmens wird (international) vergleichbar gemacht (keine Berücksichtigung von Steuern, Zinsen oder außergewöhnliche Ereignisse, keine Berücksichtigung der Finanzierung des Unternehmens).</i> <i>Nachteil: Als alleinige Kennzahl kaum geeignet, da gerade außergewöhnliche Ereignisse oder eine hohe Zinsbelastung (bei weiterhin positivem und unauffälligem EBIT) ein Unternehmen in den Ruin treiben können.</i>
--	--	---

Beispiel einer Gewinn- und Verlustrechnung:

	Revenue	2.000.000
-	Cost of Goods Sold	800.000
=	Gross Profit	1.200.000
-	Operating Expenses such as rent, salaries	900.000
	Selling, general and administrative expenses	780.000
	Depreciation and amortization of building and machinery	90.000
	Other expenses	30.000
=	Operating Income	300.000
+	Non-Operating Income (sale of land)	50.000
=	Earnings Before Interest and Taxes (EBIT)	350.000
+	Financial income	10.000
-	Financial expenses	60.000
-	Income taxes (Annahme: Tax Rate = 30%)	100.000
=	Net Income	200.000

Net Operating Profit After Taxes (NOPAT)	Betriebsergebnis nach Steuern	„NOPAT“ (Net Operating Profit After Taxes“; deutsch: Betriebsergebnis nach Steuern) bezeichnet den <u>versteuerten Gewinn aus der operativen Geschäftstätigkeit</u>. <u>Vorteil:</u> Unterschiedliche Kapitalstruktur von Unternehmen wird ausgeblendet (kein Abzug von Fremdkapitalzinsen). <u>Nachteil:</u> Fremdkapitalzinsen führen zu einem niedrigeren steuerpflichtigen Gewinn; beim Vergleich von zwei (angenommen) operativ ergebnisgleichen Unternehmen mit nur unterschiedlicher Fremdkapitalquote bildet der NOPAT dies nicht ab.
---	--------------------------------------	--

Grobkalkulation des NOPAT:

NOPAT	= Operating Income (1 – Tax Rate)
	= 300.000 (1 – 0,3)
	= 210.000

Economic Value Added (EVA)	Geschäftswertbeitrag (GWB)	„EVA“ (Economic Value Added) dient zur Bewertung, ob ein Unternehmen in der betrachteten Wirtschaftsperiode Wert geschaffen oder Wert vernichtet hat. Einfach ausgedrückt beschreibt der EVA, ob die Rendite tatsächlich größer ist als die Kapitalkosten. Bei positivem EVA ist dies der Fall, bei negativem EVA übersteigen die Kapitalkosten die Rendite bzw. es wird Wert vernichtet.
-----------------------------------	-----------------------------------	--

Kalkulation des EVA:

EVA	= NOPAT – (NOA x WACC)
NOA (Net Operating Assets): Betriebsnotwendiges Vermögen Annahme: 150.000	
WACC (Weighted Average Cost of Capital): Gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten; Annahme: 17,5 %	
= 210.000 – (150.000 x 17,5 %)	
= 173.750	
Ergebnis: Die Rendite ist höher als die Kapitalkosten. Es wird Wert geschaffen.	

Free Cash Flow (FCF)	Liquide (Geld) Mittel	Der Free Cash Flow („FCF“) beschreibt die liquiden (frei verfügbaren) Mittel, die z. B. für Dividenden oder Kredittilgungen zur Verfügung stehen. Ein negativer FCF bedeutet einen Liquiditätsengpass; langfristig kann dies zur Insolvenz führen.
-----------------------------	------------------------------	--

Kalkulation des FCF:

	Net Income	200.000
-	Non-cash income	0
+	Non-cash expenses (e. g. depreciation and amortization)	90.000
=	Operating Cash Flow (OCF)	290.000
-	Capital expenditure (Annahme: Anschaffung einer neuen Maschine)	150.000
=	Free Cash Flow (FCF)	140.000

2) Bilanzkennzahlen

Bilanzkennzahlen geben Auskunft über die Kapitalstruktur eines Unternehmens.

Equity Ratio	Eigenkapitalquote	Die Equity Ratio misst den Anteil des Gesamtvermögens, der von den Gesellschaftern im Gegensatz zu den Gläubigern finanziert wird. Eine niedrige Equity Ratio führt zu guten Ergebnissen für die Gesellschafter, solange das Unternehmen eine Rendite erwirtschaftet, die höher ist als der an die Gläubiger gezahlte Zinssatz.
Gearing Ratio	Fremdkapitalquote	Die Gearing Ratio gibt spiegelbildlich den Anteil des Fremdkapitals am Gesamtvermögen wieder.
Debt-to-Equity Ratio (D/E)	Verschuldensgrad	Die Debt-to-Equity Ratio gibt das Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapital wieder. Mit steigendem Verschuldensgrad erhöht sich auch das Kreditrisiko für Gläubiger.

		Goldene Regel: <i>"All fixed assets shall be paid by equity."</i>
Sweat Equity	Erbrachte Eigenleistung als Kapital	„Sweat Equity“ ist der nicht-monetäre Beitrag, den eine Einzelperson oder ein Gründer für ein Unternehmen leistet. Beispiel: Ein Software-Entwickler entwickelt über Monate eine vielversprechende App (ohne Gehalt). Der Wert seiner Arbeit beträgt nach objektiven Gesichtspunkten 75.000 EUR. Später gründet er ein Start-Up mit 100.000 EUR Eigenkapital. Hiervon bringt er 25.000 EUR an Barmitteln ein. Die verbleibenden 75.000 EUR bringt er in Form der App ein (eine entsprechend korrekte Bewertung des Vermögensgegenstandes unterstellt). Die Einbringung des immateriellen Vermögensgegenstandes, den der Unternehmer durch seine Arbeit geschaffen hat, bezeichnet man als Sweat Equity.

Beispiel einer Bilanz:

Assets		Liability and Equity	
Non-Current Assets	700.000	Current Liabilities	300.000
Property, Plant and Equipment	600.000	Accounts Payable	200.000
Goodwill	100.000	Current Income Tax Payable	100.000
Current Assets	800.000	Non-Current Liabilities	700.000
Inventories	500.000	Loans Payable	700.000
Accounts Receivable	150.000	Equity	500.000
Cash and Cash Equivalents	150.000	Paid-in Capital	100.000
		Retained Earnings	400.000
	1.500.000		1.500.000

Equity Ratio	$= \frac{\text{Total Equity}}{\text{Total Assets}} \times 100 = \frac{500.000}{1.500.000} \times 100 = 33,33 \%$
Gearing Ratio	$= \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Assets}} \times 100 = \frac{1.000.000}{1.500.000} \times 100 = 66,67 \%$
Verschuldensgrad	$= \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Equity}} \times 100 = \frac{1.000.000}{500.000} \times 100 = 200 \%$

Exkurs: Handels- und Steuerbilanz, Unterschiede bei der Bemessungsgrundlage der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer

Die obig dargestellte Handelsbilanz wird nach den Vorgaben des HGB aufgestellt. Um die Bemessungsgrundlage für die Körperschaftsteuer zu ermitteln, muss diese Handelsbilanz in eine sog. Steuerbilanz umgewandelt werden, also korrigiert werden. Unterschiede zwischen Handelsbilanz und Steuerbilanz ergeben sich vor allem hinsichtlich der Bewertung von Anlage- und Umlaufvermögen (Non-Current und Current Assets) aus handelsrechtlicher und aus steuerlicher Sicht.

Darüber hinaus ergeben sich weitere Unterschiede zwischen der Bemessungsgrundlage der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer. Nachfolgend seien folgende Beispiele genannt:

Art der ausländischen Einkünfte	Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage	Gewerbesteuer-Bemessungsgrundlage
Dividenden i.S.v. § 20 Abs. 1 Nr. 1 S. 1 EStG	Bleiben bei der Ermittlung des Einkommens außer Ansatz; 5 % gelten als pauschal nicht abziehbare Betriebsausgabe und sind bei der Ermittlung des Einkommens anzusetzen (§ 8b Abs. 1 S. 1, Abs. 5 KStG); per Saldo sind also lediglich 95 % der Dividendenbezüge außer Ansatz geblieben.	Wegen der Maßgeblichkeit des körperschaftsteuerlichen Einkommensbegriffes für die Gewerbesteuer (§ 7 S. 1 GewStG) ist die Gewinnermittlung identisch; eine Kürzung (§ 9 Nr. 7, 8 GewStG) um die nicht abziehbare Betriebsausgabe in Höhe von 5 % (§ 8b Abs. 5 KStG) ist nicht vorzunehmen; vielmehr bleibt es infolge der gesetzlichen Umqualifizierung dabei, dass es sich hierbei nicht um Gewinn, sondern um (fiktive) Betriebsausgaben handelt, für die § 9 Nr. 7, 8 GewStG keine Kürzungsmöglichkeit einräumt (vgl. BFH Urteil v. 10.01.2007 - I R 53/06 BStBl 2007 II S. 585).
Nicht realisierte Währungsgewinne	Nicht realisierte Währungsgewinne werden in der Handelsbilanz (bei kurzfristigen Fremdwährungsgeschäften <1 Jahr) mit dem Devisenkassamittelkurs zum Bilanzstichtag ausgewiesen. In der Steuerbilanz hingegen müssen die Anschaffungskosten (Wert bei Zugang der Forderung bzw. Entstehung der Verbindlichkeit) angesetzt werden (Höchstwertprinzip). Es kommt deshalb zu einer Abweichung zwischen Handels- und Steuerbilanz. Der Jahresüberschuss laut Steuerbilanz ist dann	Wegen der Maßgeblichkeit des körperschaftsteuerlichen Einkommensbegriffes für die Gewerbesteuer (§ 7 S. 1 GewStG) ist die Gewinnermittlung identisch.

	wiederum Ausgangswert für die Ermittlung des zu versteuern- den Einkommens im Rahmen der Körperschaftsteuer.	
Zinsen	Schuldzinsen sowie Miet- und Pachtzinsen sind bei der steuerlichen Gewinnermittlung grundsätzlich als Betriebsausgaben abziehbar (§ 4 Abs. 4 EStG) und mindern damit auch die Bemessungsgrundlage der Körperschaftsteuer (§ 8 Abs. 1 S. 1 KStG).	Die Gewerbesteuer soll Unternehmen aufgrund ihres Objektsteuercharakters grundsätzlich unabhängig ihrer Finanzierungsform belasten. Da komplett eigenkapitalfinanzierte Unternehmen keine Zinsaufwendungen steuermindernd geltend machen können, werden die Entgelte für Schulden nach § 8 S. 1 Nr. 1 lit. a) GewStG wieder hinzugerechnet. Selbiges gilt für Miet- und Pachtzinsen nach § 8 S. 1 Nr. 1 lit. d) und e). Es soll keinen Unterschied machen, ob ein Betrieb das Betriebsgebäude mit Eigenkapital selbst errichtet hat (und daher keine Miete zahlt) oder von einem Dritten gegen laufende Mietzahlungen mietet.

3) Rentabilitätskennzahlen

Die in der Regel in Prozent angegebenen Rentabilitätskennzahlen messen die Rentabilität bzw. Rendite eines Unternehmens und stellen somit eine Vergleichbarkeit zu anderen möglichen Investitionen (z. B. Wertpapieranlage) im Hinblick auf das eingesetzte Kapital her.

Return on Equity (ROE)	Eigenkapitalrentabilität	Der „Return on Equity“ (ROE) gibt die jährliche Verzinsung des (aktuellen, year end-) Eigenkapitals eines Unternehmens wieder.
Return on Assets (ROA)	Gesamtkapitalrentabilität	Der „Return on Assets“ (ROA) gibt die jährliche Verzinsung des Gesamtkapitals eines Unternehmens wieder. Oder einfach ausgedrückt: Wie viele Euro Einnahmen aus jedem Euro an Assets, die kontrolliert werden, erzielt werden.

Return on Sales (ROS)	Umsatzrentabilität	Der „Return on Sales“ (ROS) (oft: Operating Margin, EBIT Margin) gibt das prozentuale Verhältnis des Operating Income/EBIT zum Revenue an. Diese Rendite zeigt an, welchen Anteil der Erlöse ein Unternehmen in Gewinn umwandeln kann.
Return on Capital Employed (ROCE)		„ROCE“ (Return on Capital Employed) ist eine Kennzahl, die misst, wie effizient und profitabel ein Unternehmen mit seinem eingesetzten Gesamtkapital (Eigenkapital plus Fremdkapital plus ggf. Sweat Equity plus sonstige Einlagen der Gesellschafter) umgeht. Der ROCE zeigt auf, wie viel Operating Income/EBIT für jeden investierten Euro erzielt wird.

ROE	$= \frac{\text{Net Income}}{\text{Equity}} \times 100 = \frac{200.000}{500.000} \times 100 = 40 \%$
ROA	$= \frac{\text{Net Income}}{\text{Total Assets}} \times 100 = \frac{200.000}{1.500.000} \times 100 = 13,33 \%$
ROS	$= \frac{\text{Operating Income}}{\text{Revenue}} \times 100 = \frac{300.000}{2.000.000} \times 100 = 15 \%$
ROCE	$= \frac{\text{EBIT}}{\text{Capital Employed}} \times 100 = \frac{\text{EBIT}}{\text{Total Assets} - \text{Current Liabilities}} \times 100 =$
	$= \frac{350.000}{1.500.000 - 300.000} \times 100 = 29,16 \%$

4) Liquiditätskennzahlen

Liquiditätskennzahlen sollen Aussagen über die betriebliche Zahlungsfähigkeit machen und beinhalten daher insbesondere die Zahlungsmittelbestände eines Unternehmens:

Working Capital	Betriebskapital	Das „Working Capital“ ist die Differenz zwischen Umlaufvermögen und kurzfristigen Verbindlichkeiten eines Unternehmens. Ein positives Working Capital bedeutet, dass das Unternehmen seine kurzfristigen Verbindlichkeiten bedienen kann, also liquide ist. Ein zu hohes Working Capital kann aber gleichsam bedeuten, dass ein Unternehmen seine überschüssige Barmittel nicht (gewinnbringend) investiert.
------------------------	------------------------	--

Working Capital	$= \text{Current Assets} - \text{Current Liabilities}$
	$= 800.000 - 300.000$
	$= 500.000$

*Wir hoffen, dass wir Ihnen mit den vorliegenden Informationen behilflich sein konnten.
Sollten Sie weitere Fragen haben, wenden Sie sich bitte an:*

LORENZ & PARTNERS Co., Ltd.

27th Floor Bangkok City Tower
179 South Sathorn Road, Bangkok 10120, Thailand

Tel.: +66 (0) 2-287 1882

E-Mail: info@lorenz-partners.com

www.lorenz-partners.com