



PRAXISHILFE: Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung für kleinere Unternehmen

Die hier ausgewählten Kennzahlen sind unterteilt in besonders wichtige und weniger wichtige Kennzahlen. Die besonders wichtigen Kennzahlen sollten Sie wöchentlich oder zumindest monatlich ermitteln. Bei den weniger wichtigen können die Zeiträume ggf. größer sein.

Leistung des Unternehmens

Wichtige Kennzahlen

- Auftragsbestand (Euro-Summe aller verbindlich erteilten Aufträge, die noch nicht ausgeliefert und berechnet sind)
- Umsatz je Mitarbeiter (Euro-Summe)
- Relation der abgegebenen Angebote zu gewonnenen Aufträgen (Quotient)

Weniger wichtige Kennzahlen

- Auftragsersparnis aus gestellten Angeboten (Euro-Summe)
- Durchschnittliches Auftragsvolumen je Kundenauftrag (Euro-Summe)
- Durchschnittliches Auftragsvolumen je Lieferantenauftrag (Euro-Summe)
- Anteil Vertriebskosten am Umsatz (für Handel)
- Gesamte Personalkosten (Euro-Summe)
- Anteil Material- an Gesamtkosten (Quotient)
- Anteil Personal- an Gesamtkosten (Quotient)
- Umsatz pro Mitarbeiter (Euro-Summe)

Kunden des Unternehmens

Wichtige Kennzahlen

- Zahl „kaufende“ Kunden
- Zahl Neukunden

- Umsatz pro Kunde (Euro-Summe)
- Zahl der Reklamationen

Weniger wichtige Kennzahlen

- Kundenverteilung (ABC-Kunden)

Wettbewerber des Unternehmens

Weniger wichtige Kennzahlen

- Zahl neuer Wettbewerber
- Zahl neuer Produkte der Wettbewerber
- Zahl der Insolvenzen unter Wettbewerbern (= Branchenentwicklung)

Finanzen des Unternehmens

Wichtige Kennzahlen

- Bestand Forderungen aller gebuchten, aber noch nicht bezahlten Ausgangs-Rechnungen (Euro-Summe)
- Höhe des Guthabens in der Barkasse und auf der Bank (Euro-Summe)
- Laufende Kredite (Euro-Summe)
- Leasing- und Mietkosten (Euro-Summe)
- Zahl der Mitarbeiter
- Bestand Verbindlichkeiten (Euro-Summe der gebuchten, aber noch nicht bezahlten Eingangs-Rechnungen)
- Forderungsausfälle (Euro-Summe)
- Lagerbestand (Euro-Summe)
- Lieferantenverteilung (ABC-Lieferanten)

Weniger wichtige Kennzahlen

- Investitionssumme im Verhältnis zum Umsatz (Quotient)



- Zinsen für langfristige Kredite (Euro-Summe)
- Zinsen für Kontokorrent-Kredit (Euro-Summe)

→ **Zukunft des Unternehmens**

Wichtige Kennzahlen

- Zahl der Reklamationen
- Reklamationskosten (Euro-Summe für nicht bezahlte Leistungen plus Rückabwicklung)
- Zahl verfügbarer neuer Produktideen
- Zahl der langfristigen Kundenbeziehungen (z.B. Rahmenverträge)

Weniger wichtige Kennzahlen

- Höhe des Anlagevermögens (Euro-Summe)
- Höhe der Investitionen (Euro-Summe)