

Kennzahlen-Auswahl: Marketing & Vertrieb

Berücksichtigen Sie neben der Stichtagsbezogenheit von Kennzahlen auch deren Grenzen der Vergleichbarkeit (insbesondere mit anderen Unternehmen). Nicht jede Kennzahl ist gleichermaßen für jedes Unternehmen geeignet – wählen Sie, was nützlich ist. Und verstehen Sie Standard-Kennzahlen auch als Anregung, eigene Messgrößen zu kreieren. Denn der Erfolg steht unterm Strich: ist das Ergebnis.

Absoluter Marktanteil

$$\text{Absoluter Marktanteil} = \frac{\text{Eigener Marktanteil}}{\text{Marktvolumen}} \times 100 = \dots \%$$

Der Marktanteil benennt den prozentualen Anteil eines Unternehmens am gesamten Marktvolumen. Sie kann mengen- oder wertmäßig errechnet werden. Damit lässt sich die Marktstellung (Marktstärke) im Zeitablauf verfolgen.

Relativer Marktanteil

$$\text{Relativer Marktanteil} = \frac{\text{Eigener Marktanteil}}{\text{Marktanteil der größten Konkurrenten}} \times 100 = \dots \%$$

Der relative Marktanteil benennt den relativen Marktanteil im Verhältnis zu Wettbewerber (z.B. den größten Konkurrenten oder der TOP 10). Sie kann mengen- oder wertmäßig errechnet werden. Damit lässt sich die Marktstellung (Marktstärke) im Zeitablauf verfolgen.

Marktwachstum

$$\text{Marktwachstum} = \frac{\text{Zusätzliches Marktvolumen}}{\text{Marktvolumen Vorperiode}} \times 100 = \dots \%$$

Die Kennzahl benennt die Veränderung (Wachstum oder Minderung) des Marktvolumens gegenüber dem Marktvolumen der Vorperiode.

Auftragsreichweite

$$\text{Auftragsreichweite} = \frac{\text{Auftragsbestand}}{\text{Leistung der letzten 12 Monate}} \times 360$$

Die Kennzahl gibt an, wie viel Tage der Auftragsbestand in die Zukunft reicht.

Auftragsbestand und Leistung werden zu jedem Monatsende ermittelt. Werden die Aufträge zeitnah abgerechnet, kann auch der Umsatz im Nennen stehen.

Break – Even – Point (BEP)

$$\text{BEP (mengenmäßig)} = \frac{\text{Summe Fixkosten}}{\text{Deckungsbeitrag je Stück}}$$

Der Break – Even – Point (mengenmäßig) benennt diejenige Absatzmenge, ab der fixe und variable Kosten gedeckt sind, ab dessen Überschreitung also ein Gewinn erzielt wird. Im BEP selbst entsteht noch kein Gewinn auch kein Verlust.

Deckungsbeitrag ist der Netto-Netto-Verkaufspreis abzüglich variabler Stückkosten.

$$\text{BEP (wertmäßig)} = \frac{\text{Summe Fixkosten}}{\text{Deckungsquote je Stück}}$$

Der Break – Even – Point (wertmäßig) benennt den zur Deckung der fixen und variablen Kosten erforderlichen Umsatzerlös. Im BEP selbst entsteht noch kein Gewinn auch kein Verlust.

Deckungsquote ist der Pro-Stück-Deckungsbeitrag (oben) dividiert durch den Verkaufspreis.

Umsatzstruktur

$$\text{Umsatzstruktur} = \frac{\text{bestimmte Umsatzerlöse}}{\text{Summe Umsatzerlöse}} \times 100 = \dots \%$$

Die Umsatzstruktur benennt den relativen Anteil eines Umsatzteils am Gesamtumsatz. Im Zähler stehen einzelne Produkte oder Produktgruppen, Kunden oder Kundengruppen usw. Änderungen zum 1. Januar 2005.