



1. Erfolgs- und Bilanzkennzahlen

Eigenkapitalrentabilität	Investitionsquote	Herstellungskostenanteil
Umsatzrentabilität	Abschreibungsquote	Vertriebskostenanteil
Gesamtkapitalrentabilität	Abschreibungsintensität	Verwaltungskostenanteil
Return on Investment (ROI)	Anlagenabnutzungsgrad	Forschungskostenanteil
Personalintensität	Anlagenintensität	Umschlaghäufigkeit der Vorräte
Cashflow-Eigenkapitalrendite	Materialintensität	Vermögensveränderung
Cashflow-Umsatzrendite	Anteil so. Aufwand	Arbeitsintensität
Direkte Ermittlung des Cashflow	Cash-Flow-Marge	Vorratsintensität
Indirekte Ermittlung des Cashflow	EBIT-Marge	Verschuldungsgrad
Ordentlicher Brutto-Cashflow	Steuerquote	dynam. Verschuldungsgrad
Finanzwirtschaftlicher Cashflow	EBIT	Umschlaghäufigkeit des Kapitals
Eigenkapitalquote	EBITA	Zinsdeckungsgrad
Fremdkapitalquote	EBITDA	WACC
Rückstellungsquote	NOPAT	Sicherheitskoeffizient
ROCE	Brutto-Marge	Leistung je Mitarbeiter
Kapitalschöpfungsquote	Beta-Faktor	Break-Even-Umsatz
Cashflow	Umsatzrendite	Umlaufvermögen
Substanzwert	GMROI	Materialaufwandsquote
Kapitalwert	Interner Zinsfuß	Eigenkapital
Eigenkapital	EVA	Deckungsbeitrag
Aufwand und Ertrag	Anlagevermögen	Anlagequote
Anlagen-Deckungsgrad	Amortisationszeit	Umschlagshäufigkeiten (Überblick)

2. Liquiditätskennzahlen

Liquidität 1. Grades	Kreditorenlaufzeit	Free Cashflow
Liquidität 2. Grades	Debitorenlaufzeit	ewige Rente
Liquidität 3. Grades	Debitorenumschlag	Capital Employed (CE)
Working Capital	Kreditorenumschlag	Anlagendeckung I
Net Working Capital	Deckungsgrad I	Anlagendeckung II
Working Capital Ratio	Deckungsgrad II	Anlagendeckung III
Lieferantenziel	Deckungsgrad III	Kundenziel
Kapitalumschlag	Kreditstruktur	Einzahlungen und Auszahlungen
Eigenkapitalrendite	Deckungsgrad	



3. Kennzahlen der Personalwirtschaft

Beschäftigungsgrad	Personalaufwandsquote	Abwesenheitsstruktur
Beschäftigungsstruktur	Krankenquote	Krankheitsleistungen
prozent. Personalabgang	durchschnittl. Arbeitszeit	Unfallkoeffizient
prozent. Personalzugang	Fehlzeitenquote	Entlassungskoeffizient
durchschnittl. Personalaufwand	Personalintensität	durchschnittl. Stundenlohn
Lohnquote	Leistung des Mitarbeiters	Leitungsspanne
Betreuungsquote Personalabteilung	Überstunden-Quote	Personalbedarf
Durchschnittliche Rekrutierungsdauer	Fluktuationsquote	Abwanderungsrisikoquote
Übernahmequote Auszubildende	Absagequote	Arbeitsunfallquote
Urlaubsverteilungsrate	BEM-Quote	Aussteuerungsquote
Absagequote	Frühfluktuationsquote	Krankheitsquote
Überstunden-Quote	Übernahmequote Auszubildende	

4. Kennzahlen von Produktion und Logistik

Lagerdauer	durchschnittl. Lagerbestand	Eiserner Bestand
Produktivität	Meldebestand	Anteil von Waren am Lagerbestand
Lagerumschlagshäufigkeit (Turn Rate)	verfügbarer Bestand	Optimaler Lagerbestand
Lagerzinskosten	Lagerverluste	Lagerreichweite in Tagen
Lagerumschlagsgeschwindigkeit	Grad der Fehllieferungen	Ausschussquote
Entwicklungskostenanteil	Wirtschaftlichkeit	Mechanisierungsgrad
Kommissionierfehlerquote	Rückstandsquote	Lieferbereitschaft
Lager- /Bestandsreichweite (Days on Hands)	Lagerwert	Zykluszeit
Mittlere Verspätung	Mittlere Terminabweichung	Termintreue
Total Effective Equipment Performance (TEEP)	Qualitätsgrad	Nutzungsgrad
Overall Operations Effectitiveness (OOE)	Nacharbeitsquote	Anteil erkannter Fehler
Leistungsgrad	Kundentakt	Flussgrad
Fließgrad	Durchlaufzeitvarianz	mittlere Durchlaufzeit
Auslastung	Ausbringungsmenge	Overall Equipment Effectiveness



5. Kennzahlen von Marketing und Vertrieb

Warenrohgewinn	absoluter Marktanteil	Deckungsbeitrag pro Vertr.-Mitarbeiter
verfügbarer Bestand	relativer Marktanteil	Umsatz pro Vertr.- Mitarbeiter
Grad der Fehllieferung	Marktwachstum	Umsatz pro Kunde
Wirksamkeit des Angebots	Umsatzstruktur	Preisindex
Break Even Point (quantitativ)	Auftragsreichweite	durchschnittlicher Rabatt
Break Even Point (monetär)	Kundenstruktur	Rabattstruktur
Angebotserfolg	Inventurquote	Verbundkauf
KUR (Kosten Umsatz Relation)	Teilnahme-Quote	Empfehlungsquote Kunden
Lost Order Rate	Kulanzkostenanteil	Kosten pro Kundenbesuch
Kundenrendite	Kundenalter	Kundenzufriedenheit

6. Kennzahlen des IT - Controllings

Projekt-/ Entwicklungskosten pro Anwender (p.M.)	Betriebskosten Server
IT-Investition pro Umsatz	IT-Kosten pro IT-Mitarbeiter
IT-Kosten pro Umsatz	IT-Kosten pro PC / Endgerät
Anzahl Endbenutzer pro IT-Mitarbeiter	IT-Kosten pro Mitarbeiter
Verwaltung pro Desktop (p.M.)	Anzahl Endgeräte pro IT-Mitarbeiter
Softwarelizenzkosten pro User (p.M.)	Wartungskosten pro Anwender
Supportkosten pro Anwender (p.M.)	Prozent pro Mitarbeiter, die Endbenutzer sind
Hard- und Softwarekosten pro Desktop (p.M.)	End-User operations & downtimes pro Desktop
Prozent pro Mitarbeiter, die IT-Mitarbeiter sind	Supportkosten pro Desktop (p.M.)

7. Finanzierungsregeln

Ausgewogene Vermögensstruktur	Ausgewogene Kapitalstruktur
Goldene Bilanzregel	Goldene Bankregel

8. Kennzahlen für den Einkauf und das Bestellwesen

Struktur der Bestellung	Struktur des Einkaufs
Export-Quote	durchschnittlicher Bestellwert
durchschn. Einkaufswert je Lieferant	Werbekostenzuschuss
Beschaffungshäufigkeiten in Tagen	durchschnittl. Kosten je Bestellung



Materialaufwand	Mindestbestellmenge
Beanstandungsquote	Preisreduzierung
Optimale Anzahl der Bestellungen	Bezugskostenquote
Kalkulationsfaktor	Optimale Bestellmenge
Strategischer Scorewert	Vor-Order
Nach-Order	Block-Order
Abverkaufsquote (AVQ)	Stock Keeping Unit (SKU)
Spiel mit Lagerspanne, Rohertragsmarge und Preisreduzierung	Lieferfähigkeit
Termintreue und Fehlliefer-Quote	Durchlaufzeit
Amortisationszeit	Break Even Menge
Lagerreichweite	Out of Stock Rate (OOS)
Lagerzinskosten	Zahlungsziel
Eiserner Bestand	Lagerfaktor

9. Kennzahlen im Bereich Forschung und Entwicklung

durchschnittliche Projektkosten	Anteil F&E Investitionen an Gesamtinvestitionen
Umsatz je F&E - Mitarbeiter	F&E-Kosten am DB I
Einsparungsquote	Innovationsrate
Forschungskostenanteil	Projektteffizienz
Weiterbildungskosten je F&E - Mitarbeiter	F&E-Quote an der Innovation
F&E-Budgetanteil	

10. E-Commerce-Kennzahlen

Churn-Rate	Preisreduzierung	Gutscheinrabatt
Summenrabatt	Storno-Quote	AOV (Average Order Value)
Click Through Rate	Delivery Rate	Anzahl der Abonnenten / Leads
Anteil pro Zahlungsart	Order pro Visitor	Conversion Rate
Deckungsbeitrag I / DB I	Produktbewertungen	Bounce Rate