

# Kennzahlen der Vermögens-, Kapitalstruktur und Ertragsstruktur der deutschen **Telekommunikation** Unternehmen

Benchmarking Center Europe  
INeKO Institut an der Universität zu Köln  
Gottfried-Hagen-Str. 60 – 62  
51105 Köln

Phone: +49.221.86053.16  
Mail: [m.schmieder@bmc-eu.com](mailto:m.schmieder@bmc-eu.com)  
Web: [www.benchmarking.center](http://www.benchmarking.center)



**APQC**



**IN|e|KO**  
Institute at the University of Cologne

## Inhaltsverzeichnis

- Grundlagen der Daten für der Ermittlung der Kennzahlen Vermögens-, Kapitalstruktur und Ertragsstruktur aller **Telekommunikation** Unternehmen in Deutschland
- Kennzahlenvergleich der Vermögens- und Kapitalstruktur
- Kennzahlenvergleich der Ertragsstruktur

## Neutralität

- Unsere Anbindung an die Universität zu Köln garantiert Ihnen unsere völlige Unabhängigkeit.
- Nutzen Sie das einzigartige Know-How aus der Verbindung von Wissenschaft und Praxis
- Das Benchmarking Center Europe hat sich auf das Benchmarking von europäischen Unternehmen spezialisiert. Es ist entstanden durch die Kooperation des [INeKO Instituts](#) mit [APQC](#), der größten Benchmarkdatenbank der Welt.
- APQC ist ein Non-Profit Unternehmen das vollkommene Neutralität garantiert



IN|e|KO  
Institute at the University of Cologne

APQC®

Die Kennzahlen der Vermögens-, Kapitalstruktur und Ertragsstruktur der deutschen Unternehmen wurde auf Basis von 52.838 Jahresabschlüssen aus dem Bundesbankpool ermittelt. Für 60 Branchen und Subbranchen wurden die wichtigsten Kennzahlen zur Vermögens- und Ertragslage ermittelt.

Ergänzend zu den Branchen werden Unternehmensgrößen unterschieden, um die Vergleichbarkeit mit ihrem Unternehmen zu gewährleisten. Zusätzlich ist durch Berechnung der Quartilswerte die Streuung der Werte innerhalb der Unternehmensgruppen erkennbar. Dazu werden Kennzahlen für einzelnen Unternehmen in aufsteigender Reihenfolge sortiert und danach die Schwellenwerte ermittelt, die jeweils von einem Viertel, der Hälfte und drei Viertel der Firmen der jeweiligen Gruppe nicht überschritten werden (sog. 25%-, 50%- und 75%-Quartil).

- **Bottom Performer: 25%** (am unteren Ende)
- **Median Performer: das mittlere Unternehmen**
- **Top Performer: 25% besten Unternehmen**

### Alle Wirtschaftszweige (ohne Versicherungen und Kreditgewerbe)

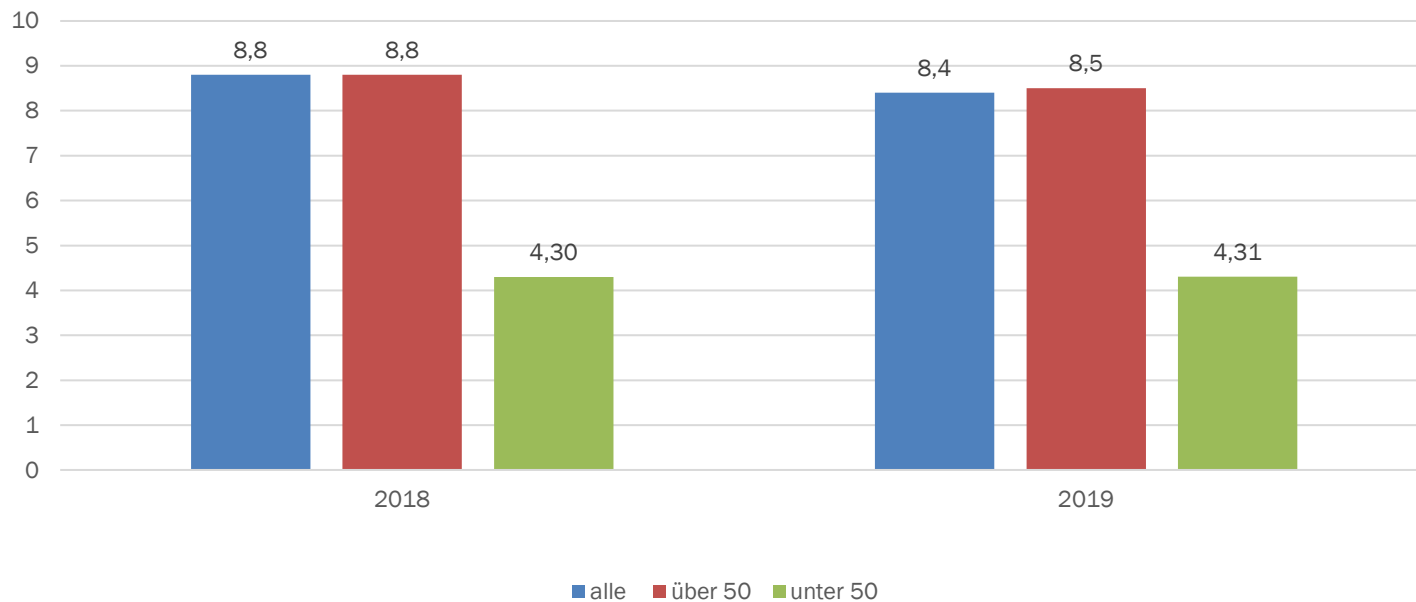
Umsatzrendite	2015	2016	2017	2018	2019
Bottom	0,6%	0,9 %	0,6%	0,5%	0,6%
Median	3,0%	3,6 %	2,8%	2,6%	2,7%
Top	7,3%	8,6 %	6,8%	6,5%	6,7%
<b>Alle</b>	<b>2,6%</b>	<b>3,6 %</b>	<b>3,7%</b>	<b>3,6%</b>	<b>3,21%</b>

Die Kennzahlen der Vermögens-, Kapitalstruktur und Ertragsstruktur **aller deutschen Telekommunikation Unternehmen** wurde auf Basis von 143 Jahresabschlüssen aus dem Bundesbankpool ermittelt.

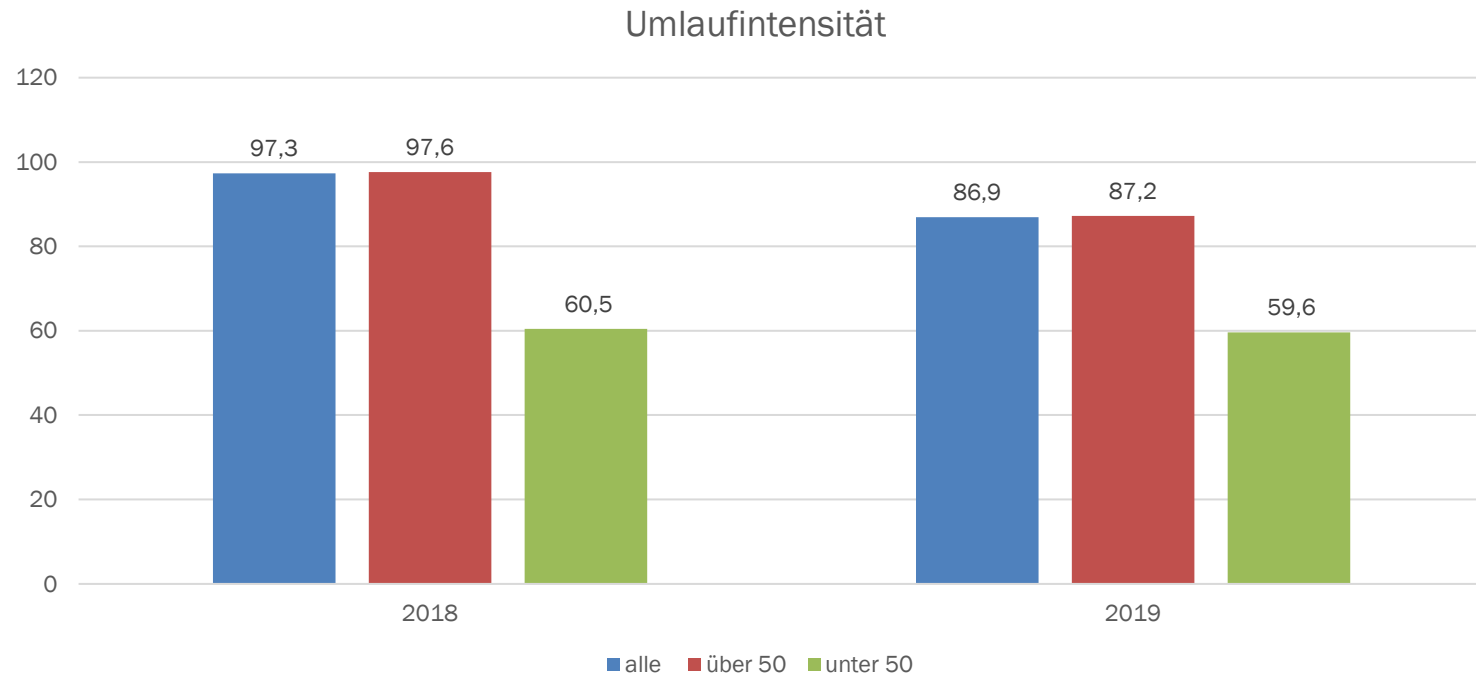
Ergänzend zu den Branchen werden Unternehmensgrößen unterschieden, um die Vergleichbarkeit mit ihrem Unternehmen zu gewährleisten. Zusätzlich ist durch Berechnung der Quartilswerte die Streuung der Werte innerhalb der Unternehmensgruppen erkennbar.

Dazu werden Kennzahlen für einzelnen Unternehmen in aufsteigender Reihenfolge sortiert und danach die Schwellenwerte ermittelt, die jeweils von einem Viertel, der Hälfte und drei Viertel der Firmen der jeweiligen Gruppe nicht überschritten werden (sog. 25%-, 50%- und 75%-Quartil).

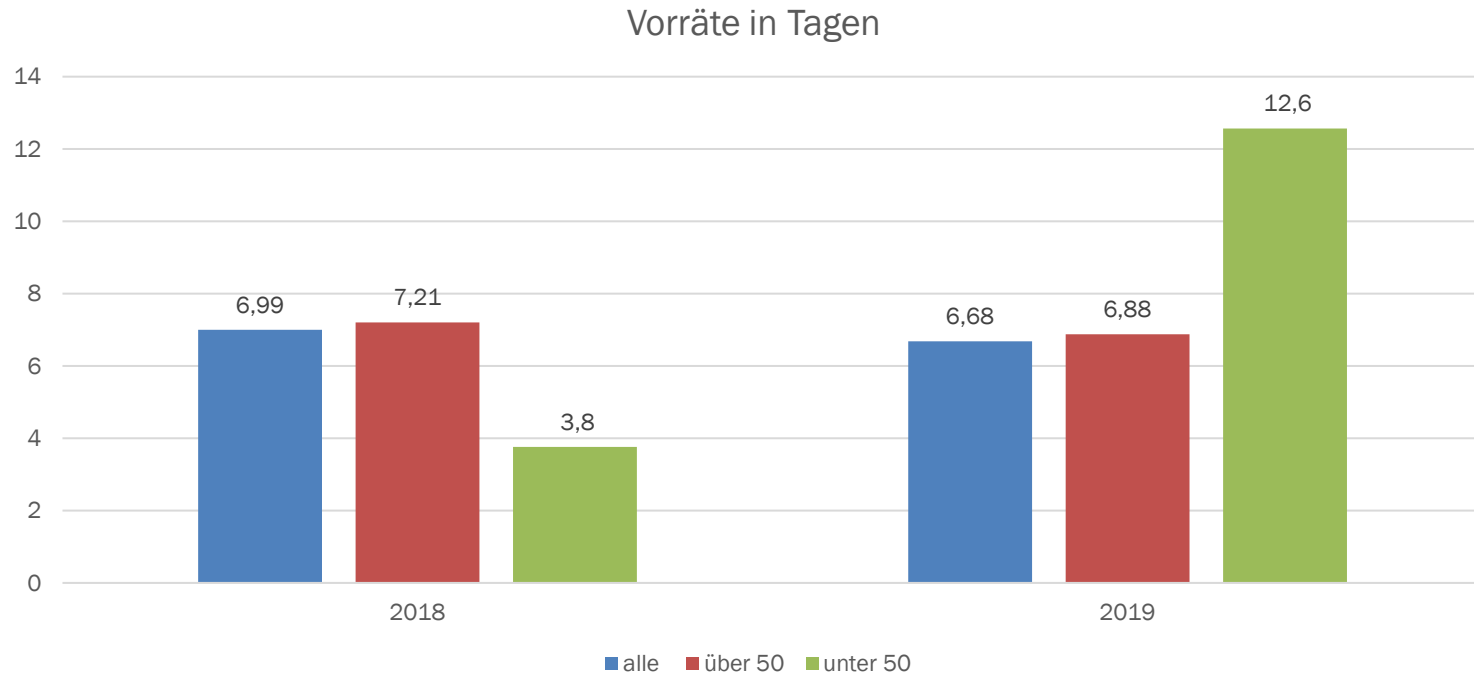
### Anlagenintensität



Diese Kennzahl beschreibt den prozentualen Anteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen.

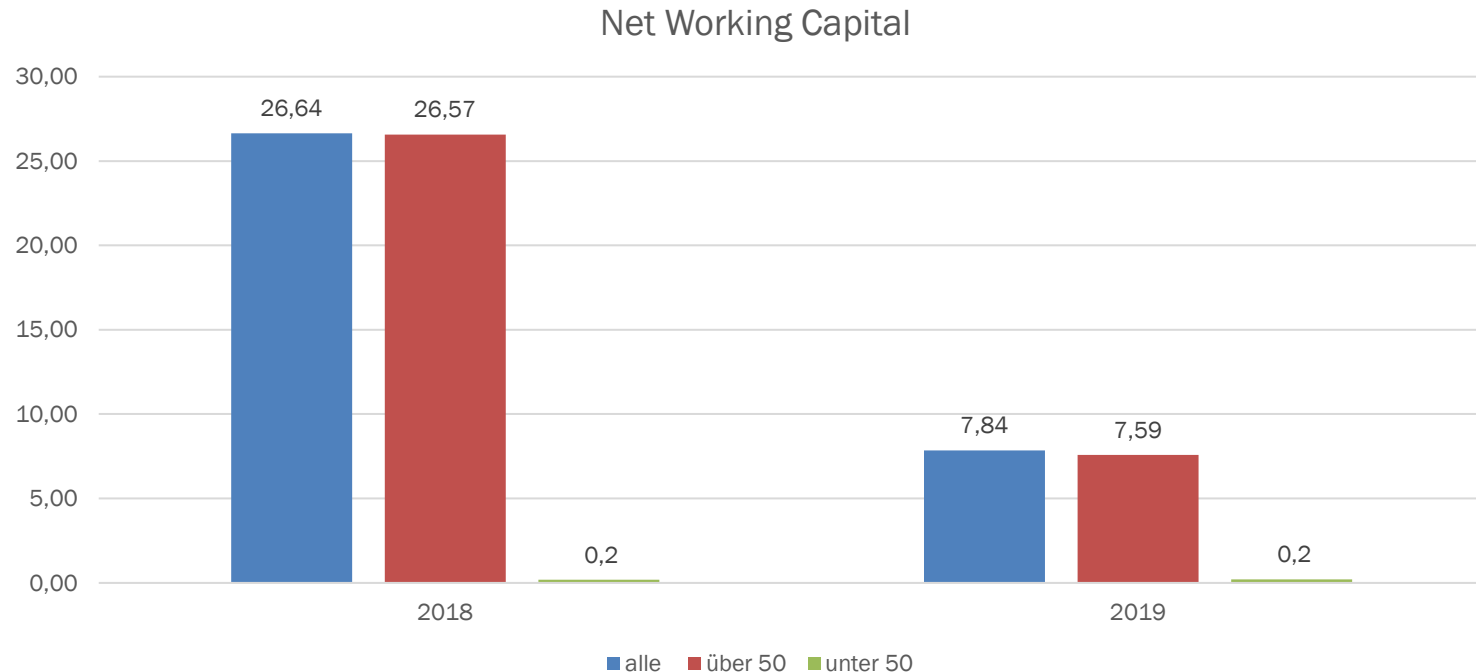


Die Umlaufintensität setzt das Umlaufvermögen eines Unternehmens ins Verhältnis zum Gesamtkapital. Die Umlaufintensität gibt Auskunft darüber, wie lange das Umlaufvermögen im Unternehmen verweilt.

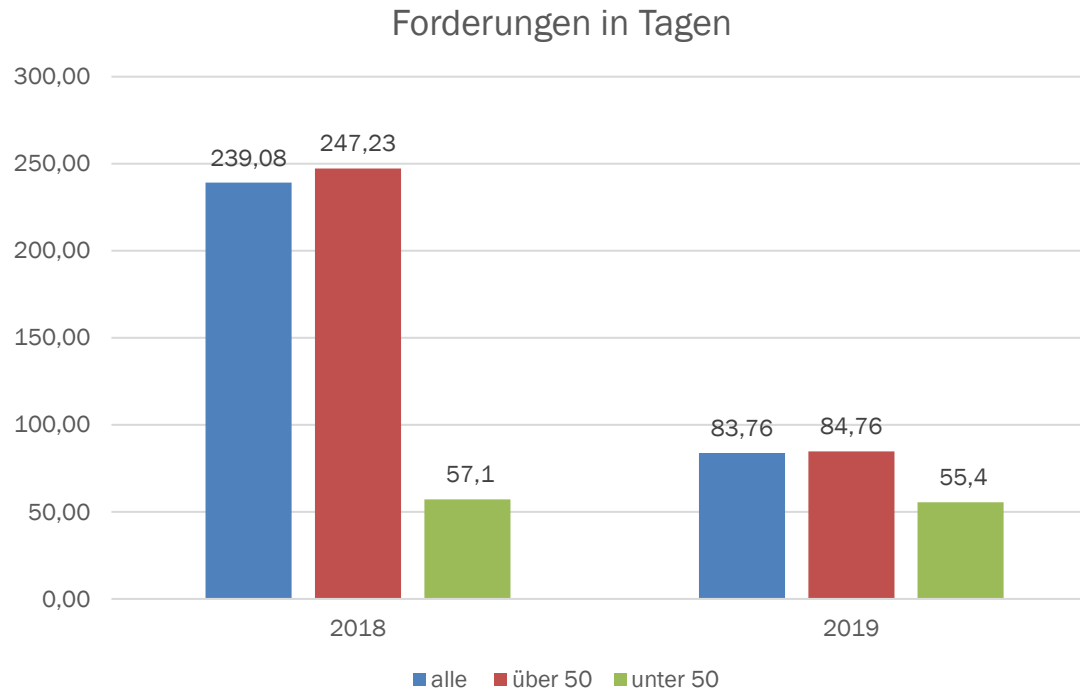


Diese Kennzahl setzt die Umschlagshäufigkeit des Vorratsvermögens ins Verhältnis der Tage eines Jahres, die Bezugsgröße für die Umschlagshäufigkeit ist hier der Materialaufwand. Sie gibt Aufschluss darüber, wie lange die Vorräte und das dafür benötigte Kapital durchschnittlich gebunden sind. Eine Reduzierung der Lagerdauer führt zu einer niedrigeren Kapitalbindung und damit zu einer Steigerung der Wirtschaftlichkeit.

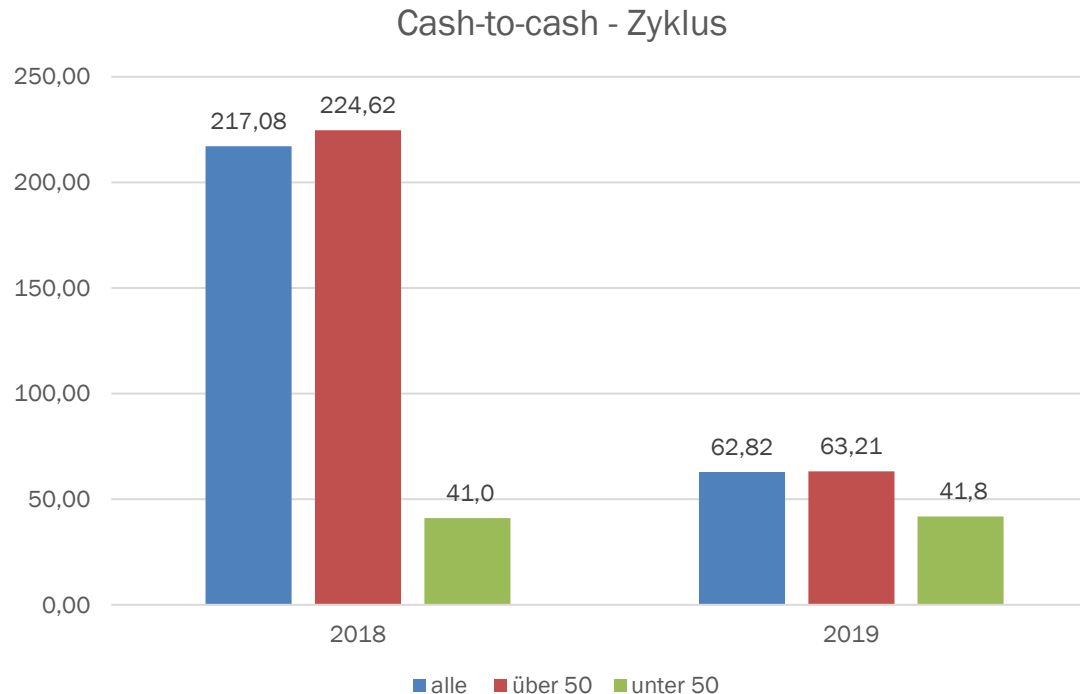




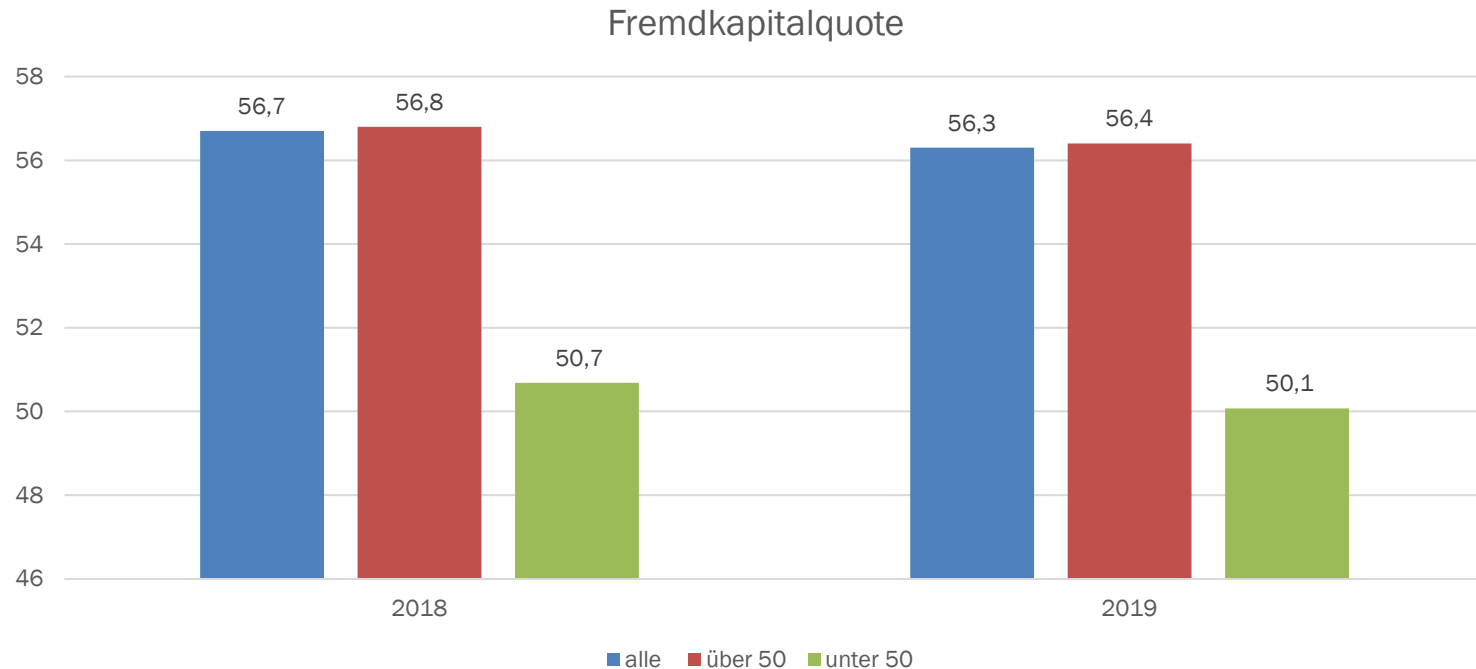
Das Nettoumlaufvermögen erlaubt es, den Nettofinanzbedarf zur Finanzierung kurzfristiger Aktiva zu ermitteln. Es ist definiert als das Kapital, das für ein Unternehmen Umsatz generiert, ohne Kapitalkosten im engeren Sinne zu verursachen. Es berechnet sich aus der Addition der Forderungen aus Lieferung und Leistung und der Vorräte abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.



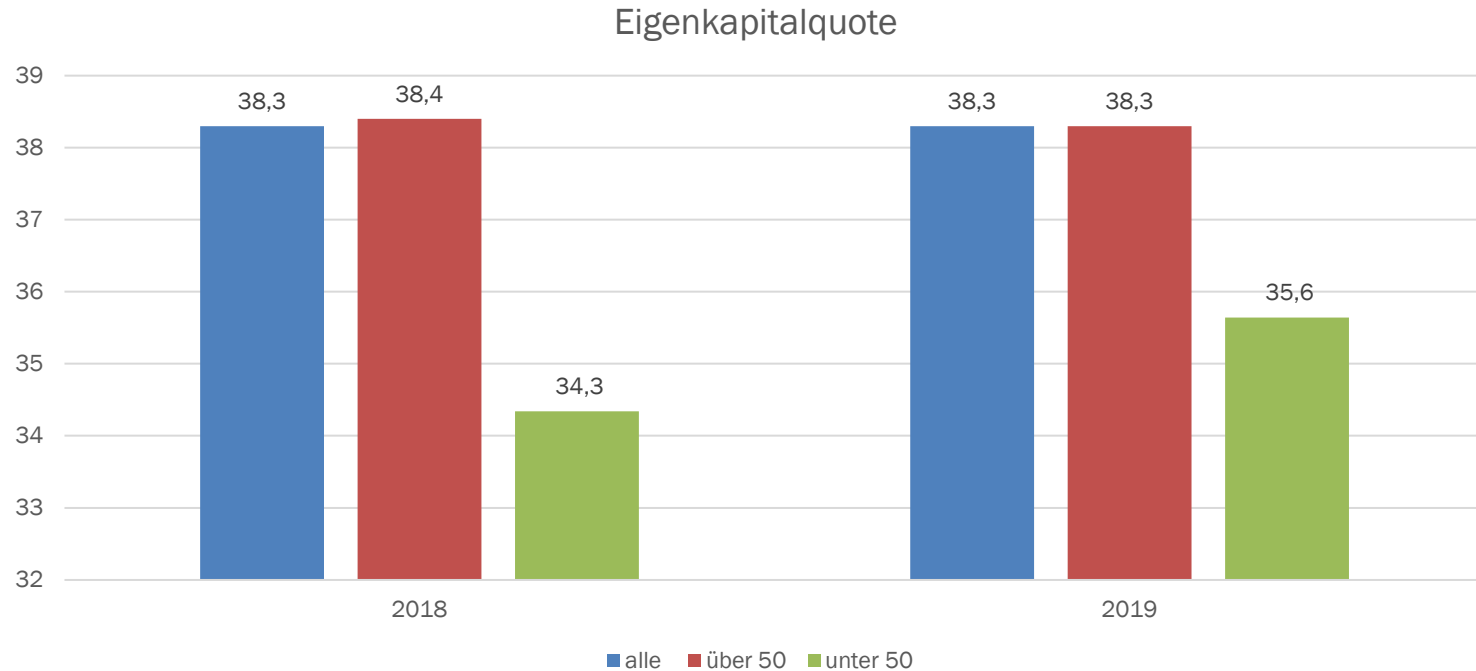
Hierbei handelt es sich um die Angabe, wie viel Tage durchschnittlich vergehen, bis Kunden ihre Rechnungen bezahlen.



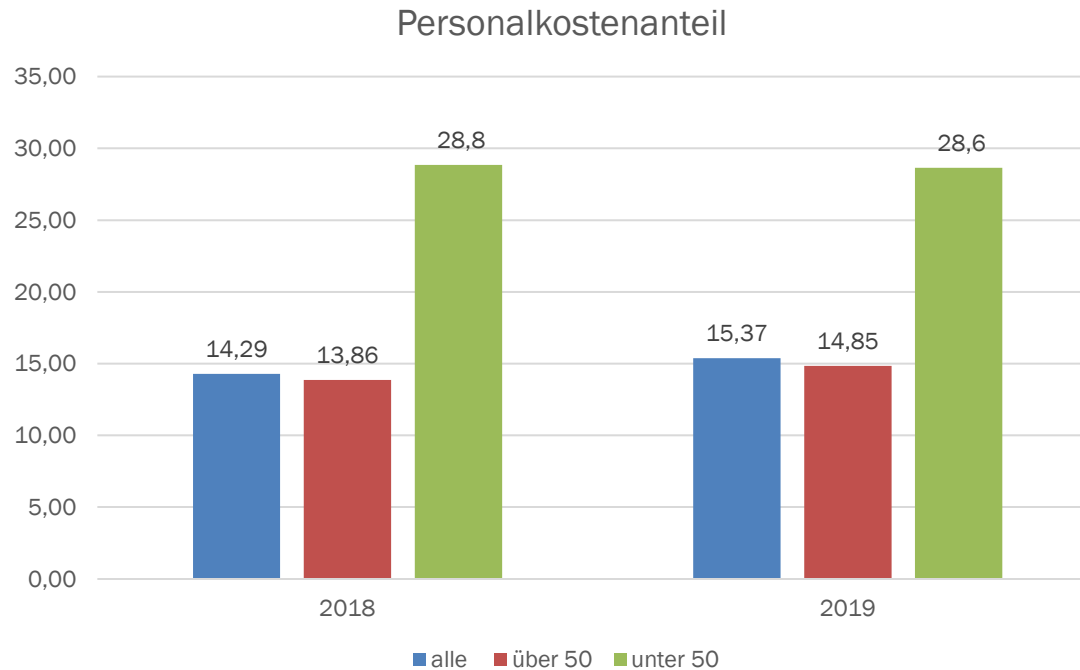
Diese Kennzahl stellt die Dauer dar, in der das für eine Investition benötigte (Finanz-)kapital gebunden ist, bis die mit Hilfe der Investition erwirtschafteten Gewinne in Form von Einnahmen bzw. Einzahlungsströmen in die Kasse des Unternehmens zurückfließen. Hierzu wird das Verhältnis von Working Capital und Umsatz mit 365 Tagen multipliziert.



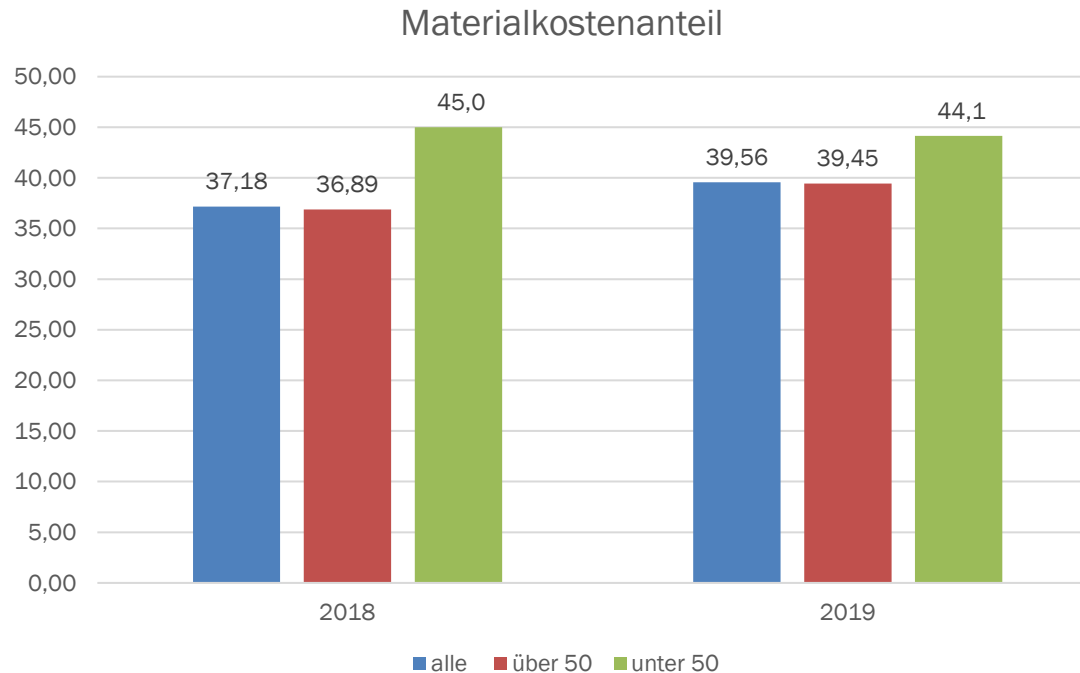
Die Fremdkapitalquote bezeichnet den Anteil des Fremdkapitals an der Bilanzsumme des Unternehmens. Hierzu zählen sämtliche Verbindlichkeiten, wie z.B. Darlehen gegenüber Banken und Anteilseignern sowie Rückstellungen und passive Rechnungsabgrenzungsposten.



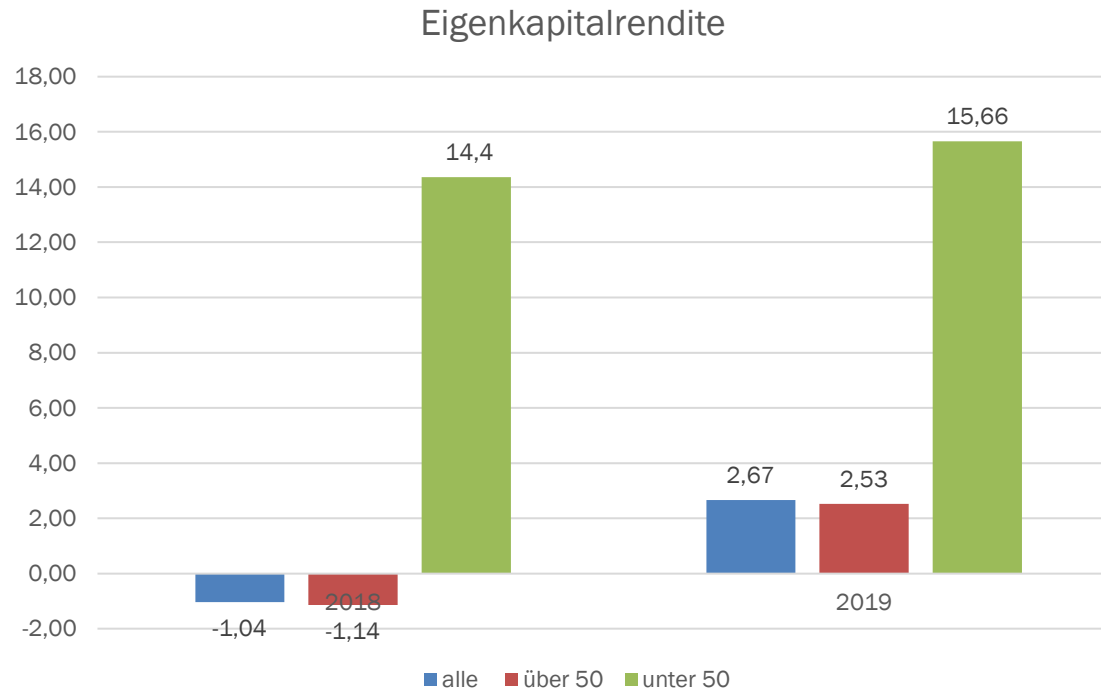
Diese Eigenkapitalanteil ist das prozentuale Verhältnis des Eigenkapital zum Gesamtkapital.



Diese Kennzahl beschreibt das Verhältnis von Personalkosten im Verhältnis zur gesamten Kostensituation des Unternehmens (Kosten bezogen).

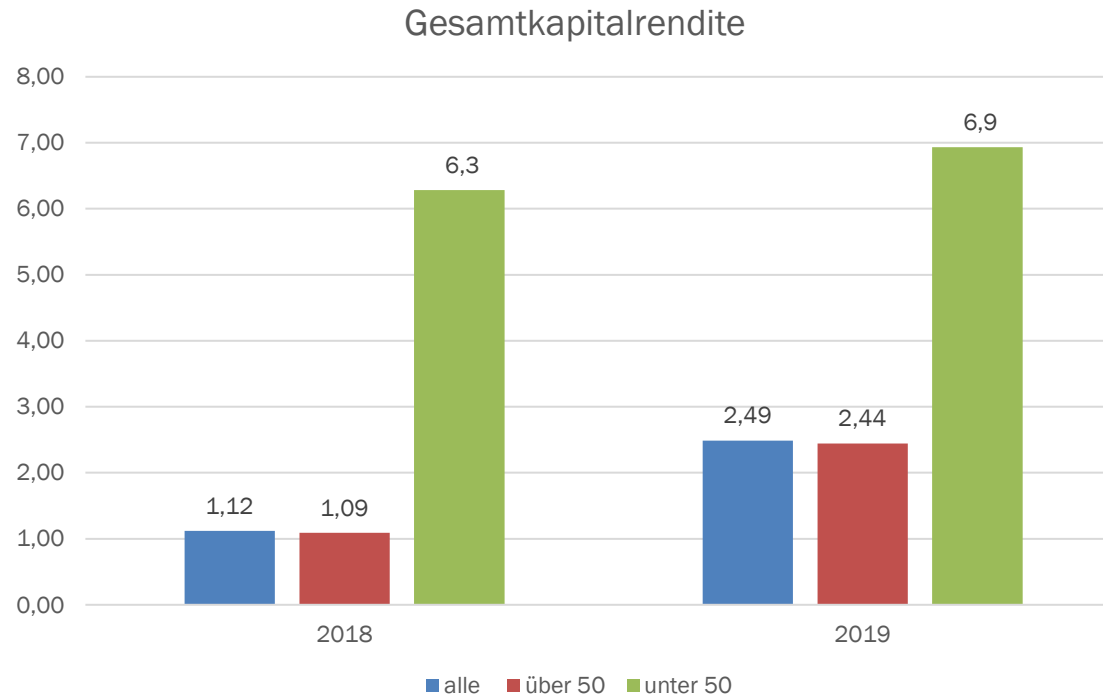


Diese Kennzahl beschreibt das Verhältnis von Materialkosten im Verhältnis zur gesamten Kostensituation des Unternehmens (Kosten bezogen).

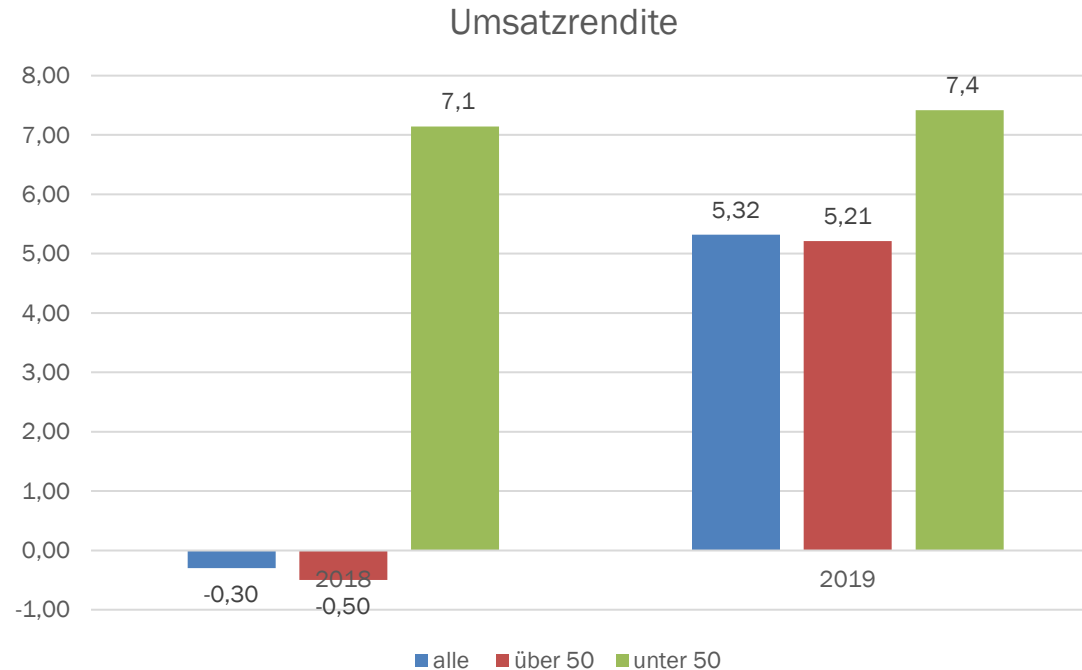


Diese Rendite ist das prozentuale Verhältnis des Jahresüberschusses vor Steuern vom Einkommen und Ertrag zum Eigenkapital.

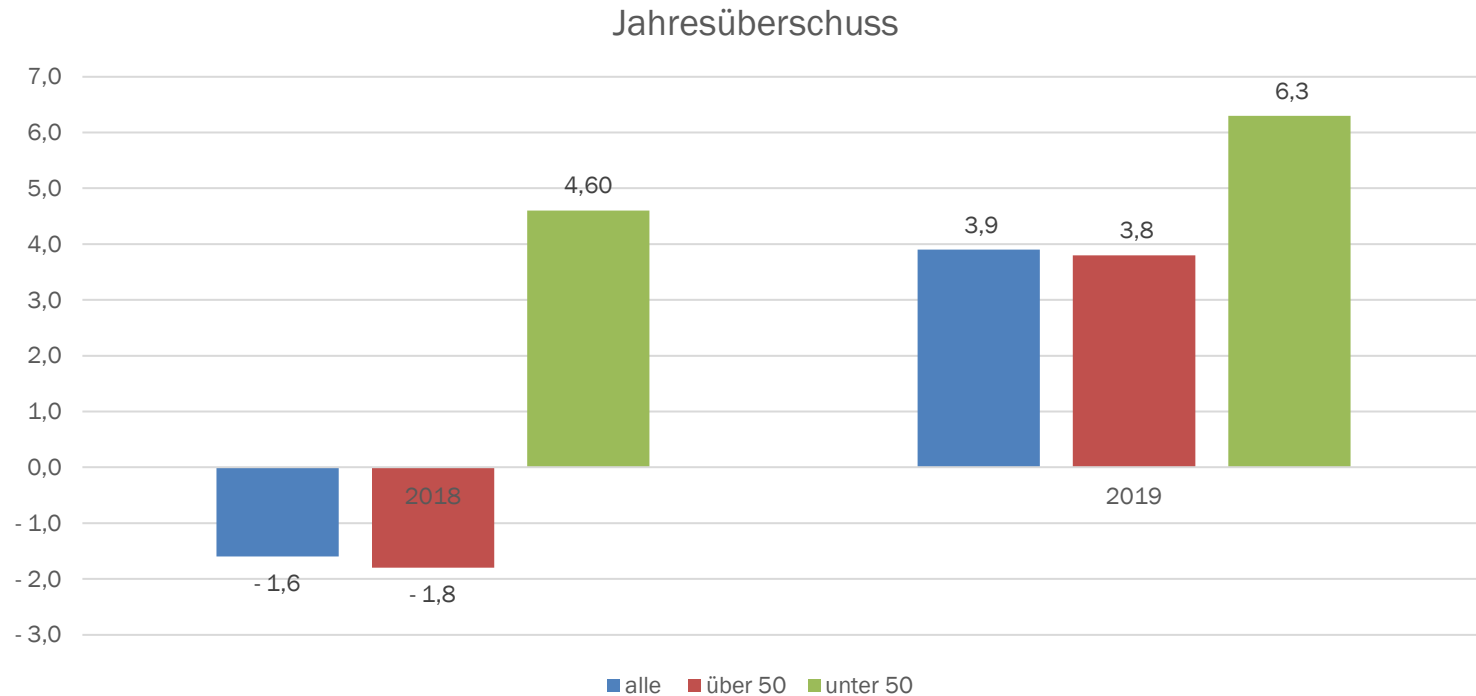




Gesamtkapitalrendite ist das Verhältnis von Gewinn vor Steuern zuzüglich Zinsen zum Gesamtkapital.

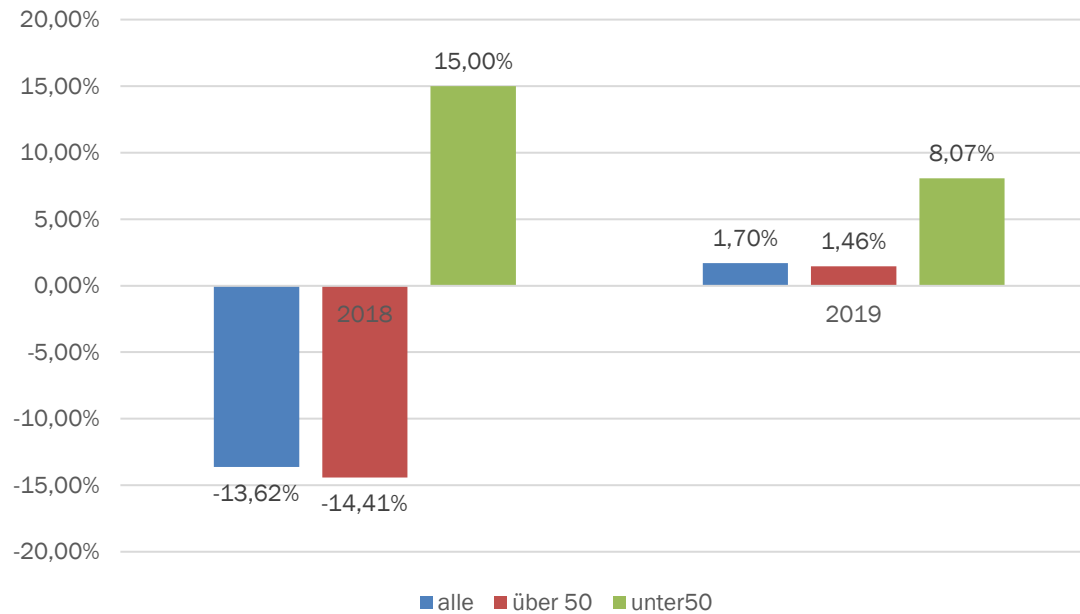


Diese Kennzahl beschreibt das Verhältnis von Umsatz und dem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Im Verhältnis zur klassischen Definition wurde hier das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit als Bezug ausgewählt, da dieses nicht durch Gewinnabführungsverträge beeinflusst wird.



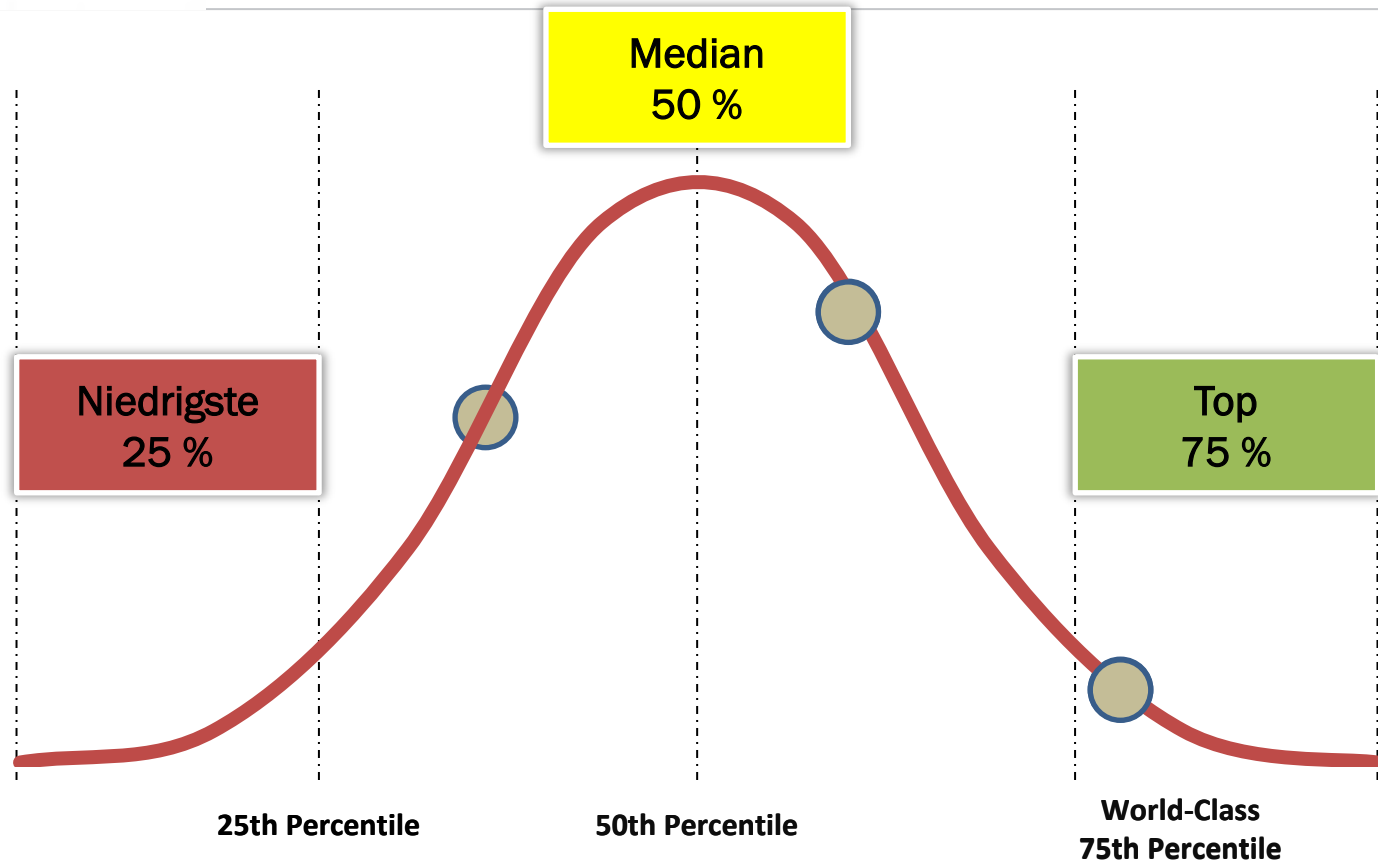
Der Jahresüberschuss ist der Gewinn nach Steuern vom Einkommen und Ertrag. Noch nicht berücksichtigt dagegen ist hier die Gewinnabführung an Stadt/Gesellschafter.

Umsatzwachstum von 2018 auf 2019 in %





# Prinzipdarstellung der Verteilung der Messgrößen in der jeweiligen Vergleichsgruppe



**Top-Performer:**

**Median:**

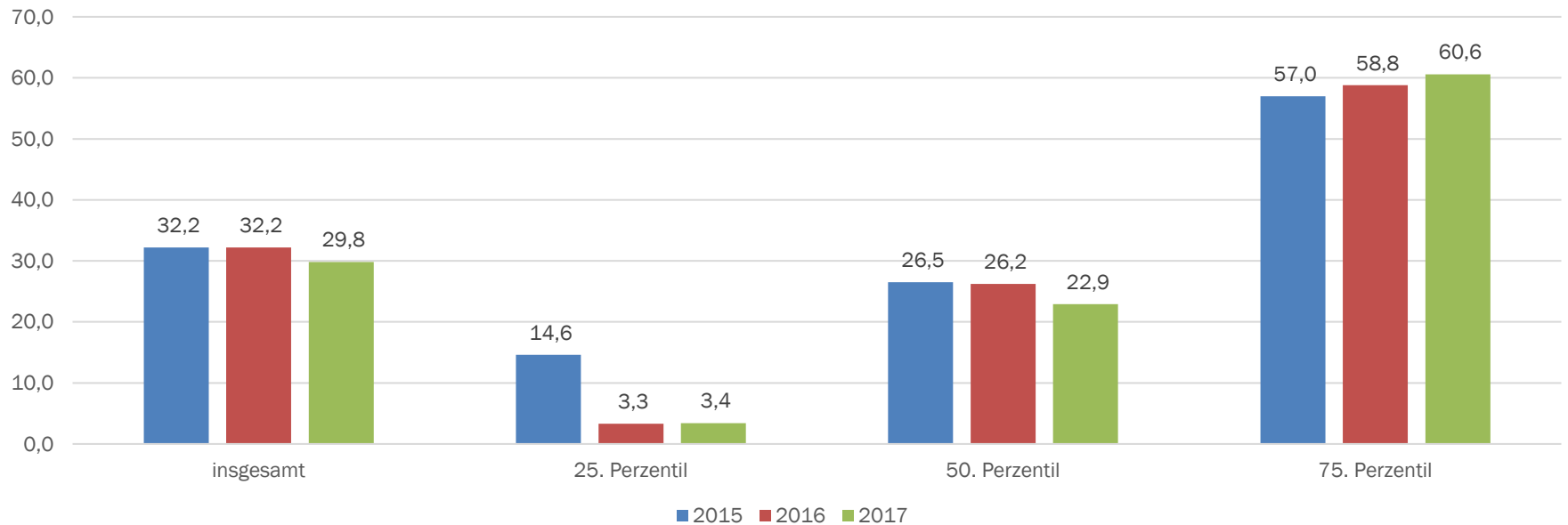
**Niedrigste:**

Repräsentiert den Performance-Level unter den 75% der Teilnehmer fallen

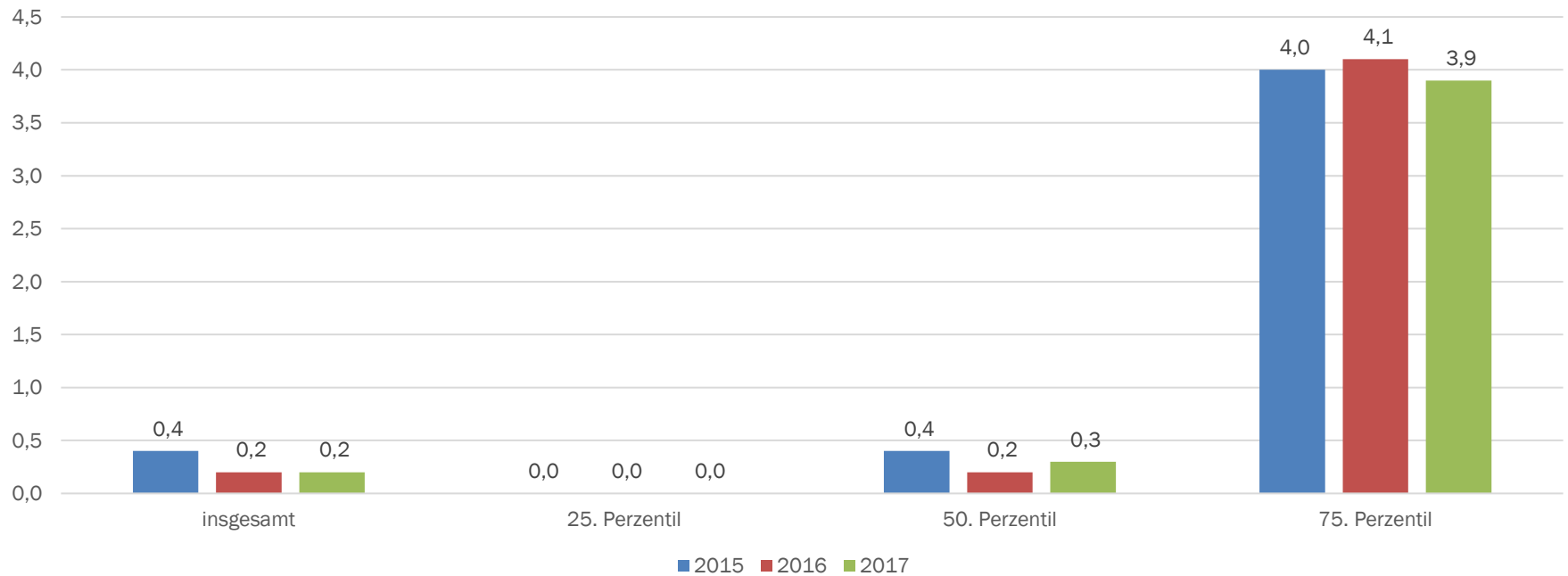
Repräsentiert den Wert, der genau in der Mitte aller Teilnehmer sich befindet

Repräsentiert den Performance-Level unter den 25% der Teilnehmer fallen

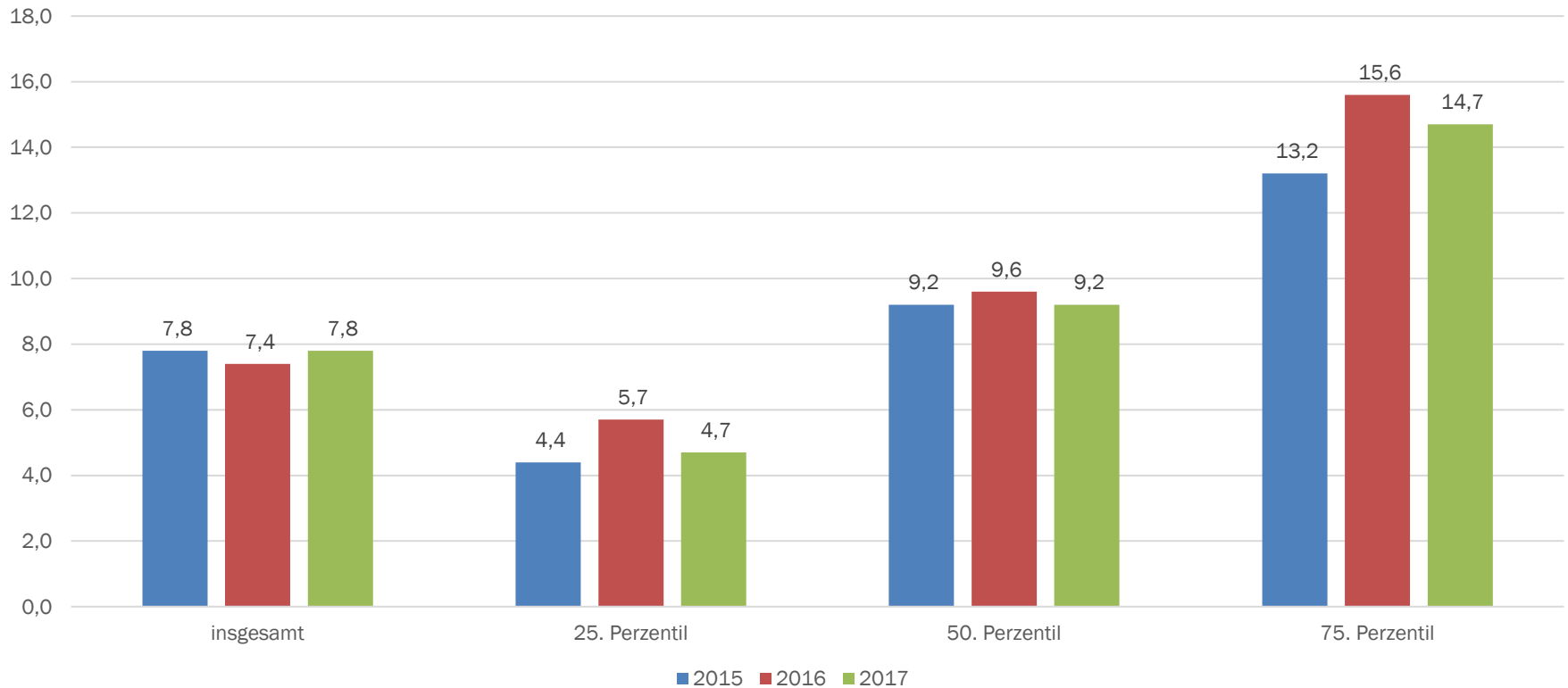
## Sachanlagen (% der Bilanzsumme)



## Vorräte (% der Bilanzsumme)

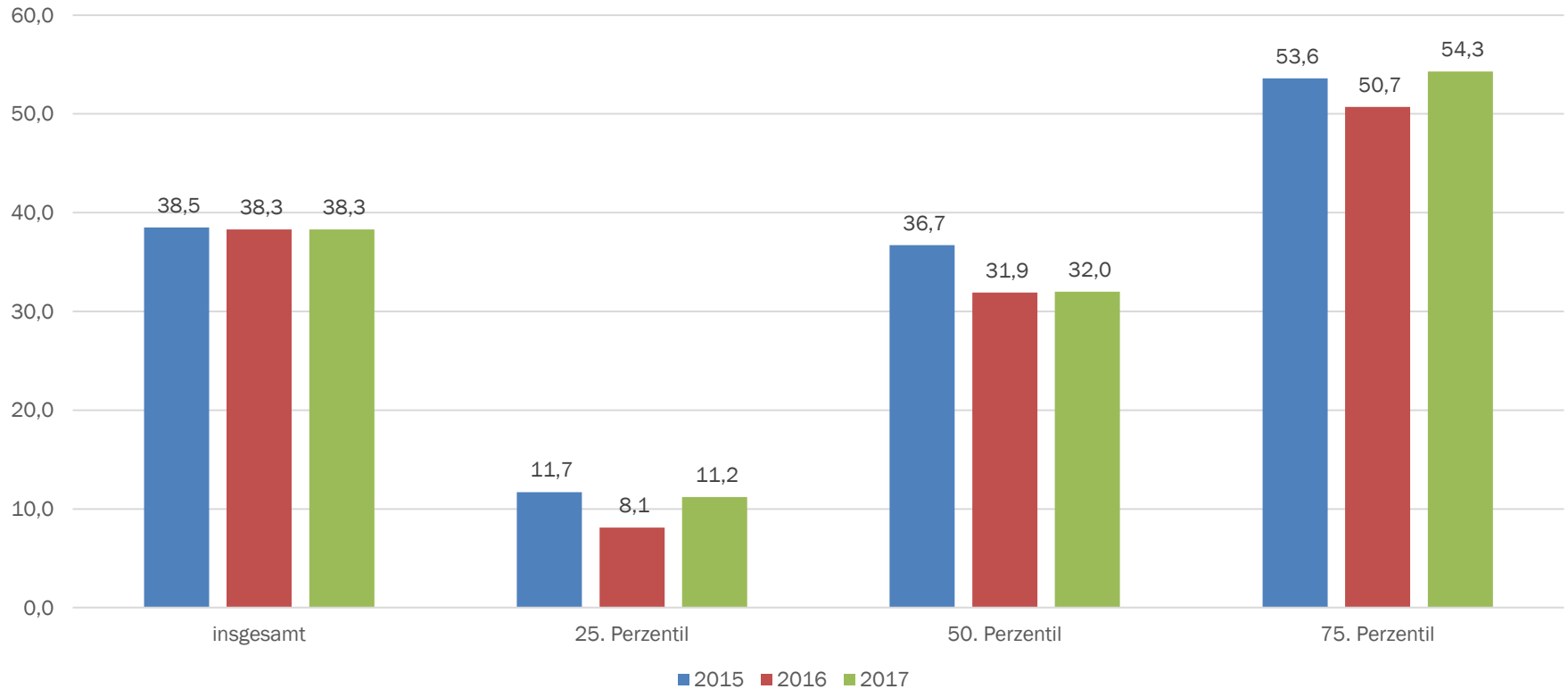


## Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (% des Umsatzes)



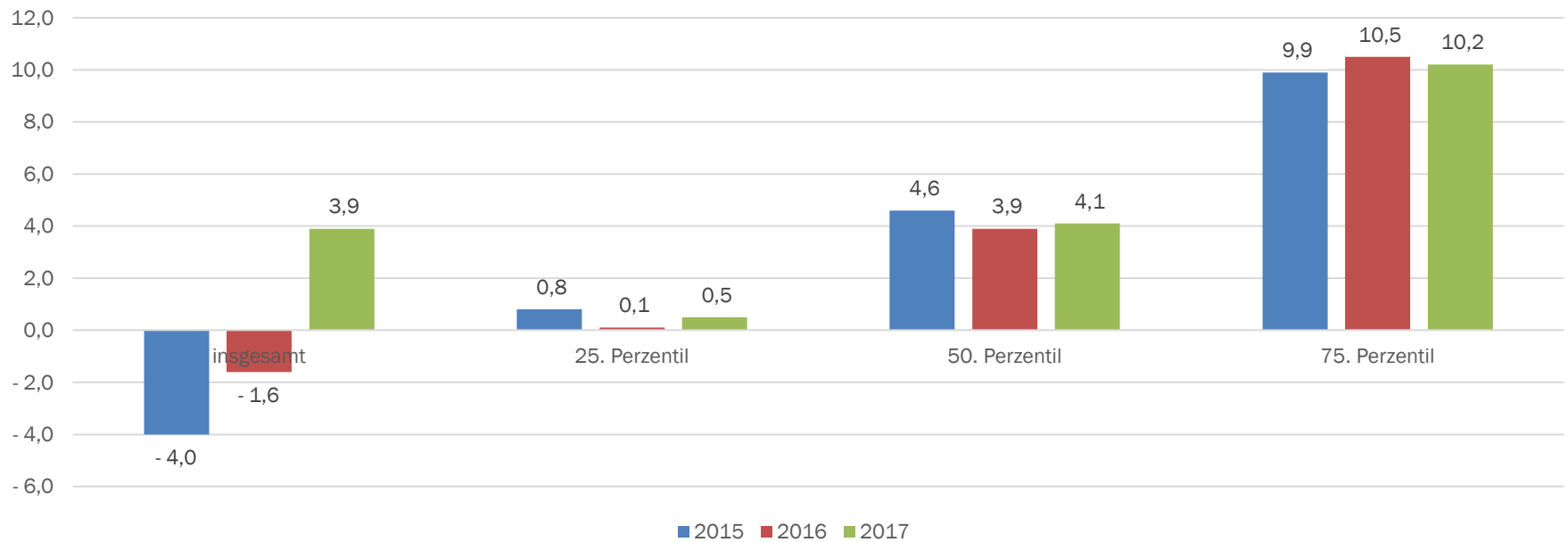


## Eigenmittel (% der Bilanzsumme)

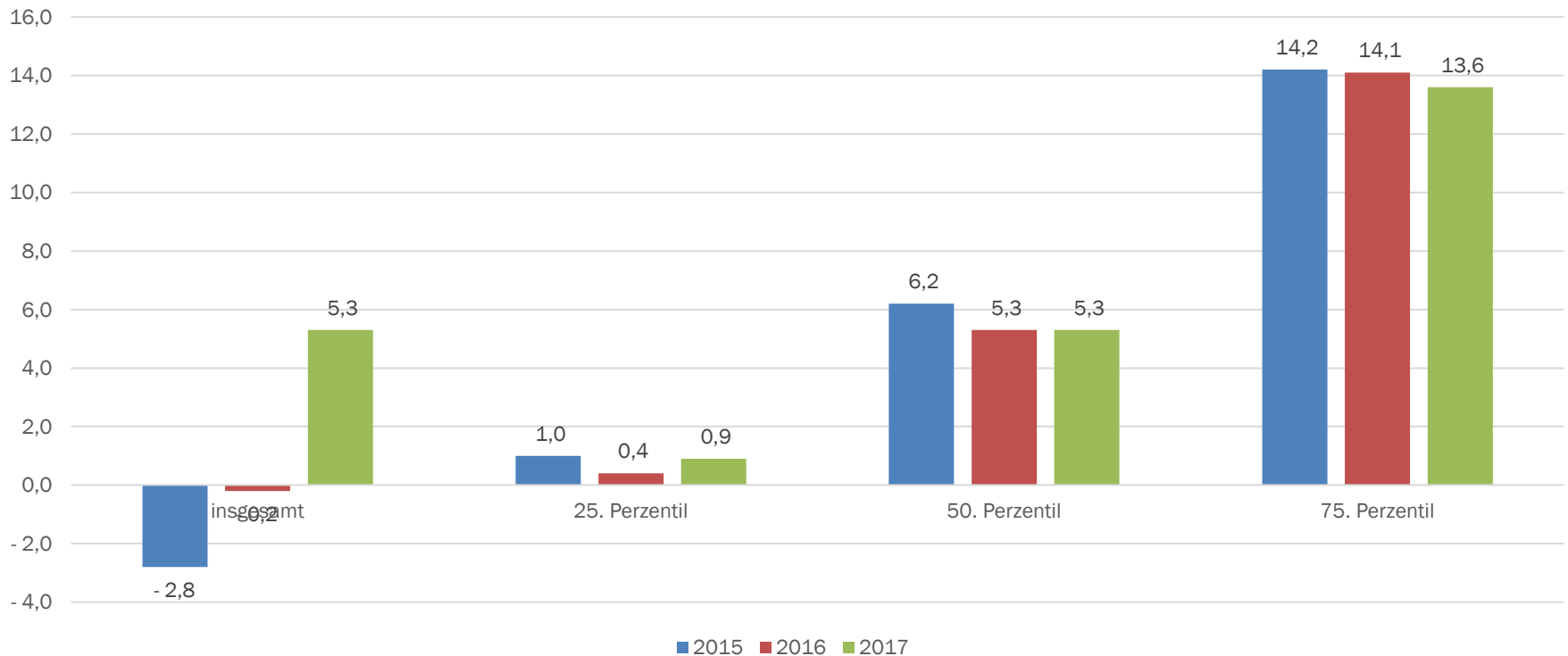


# Kennzahlen zur Ertragsstruktur

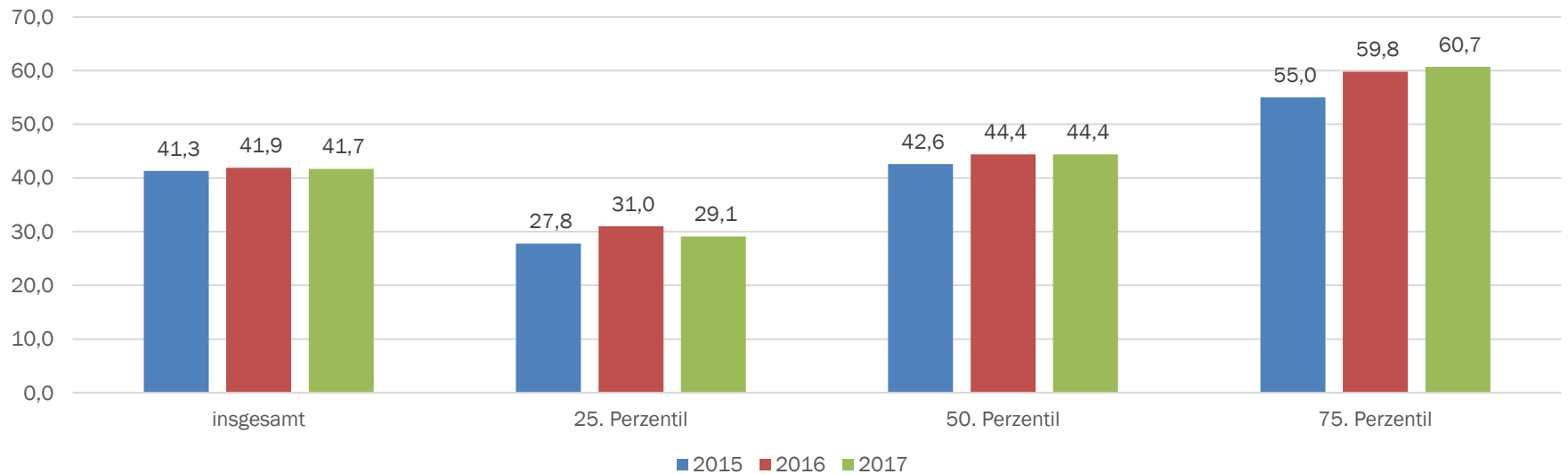
Jahresergebnis  
(% der Gesamtleistung)



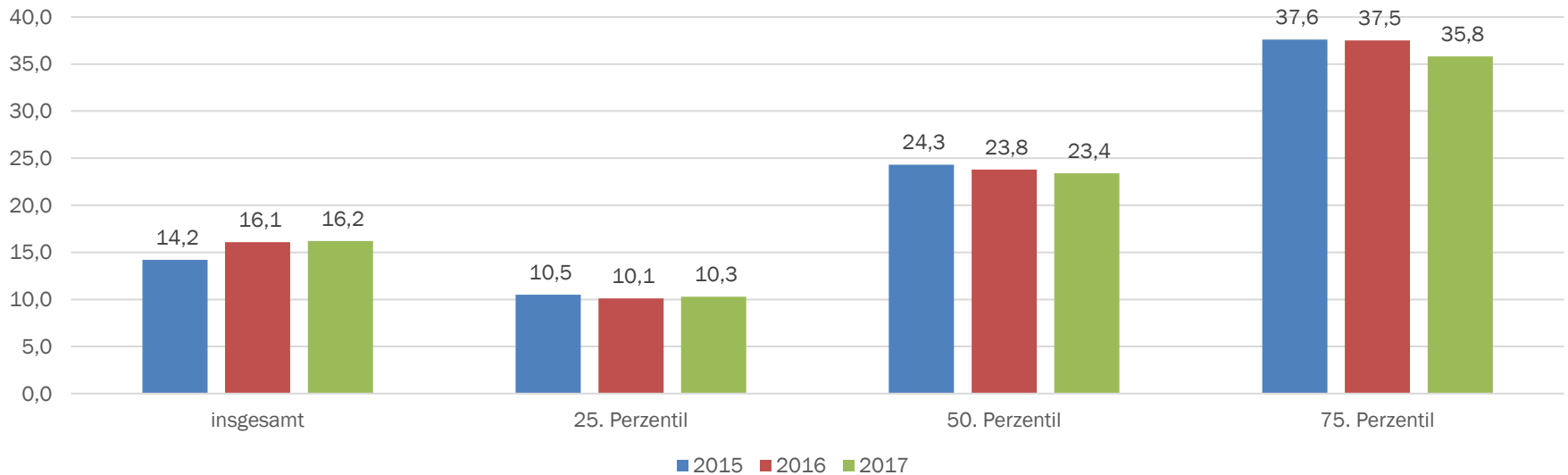
Jahresergebnis vor Gewinnsteuern  
(% des Umsatzes)



## Materialaufwand (% der Gesamtleistung)



Personalaufwand  
(% der Gesamtleistung)



# Benchmarking Center Europe

## INeKO Institut an der Universität zu Köln

*Mehr Nutzen vom Spezialisten*

### **Prof. Dr. Matthias Schmieder**

Gottfried-Hagen-Straße 60 – 62

51105 Köln

Tel. +49.221.8605.316

Fax +49.221.8605.329

[www. benchmarking.center](http://www.benchmarking.center)

Mail: [m.schmieder@bmc-eu.com](mailto:m.schmieder@bmc-eu.com)

