

## 4.3 Die Umsatzrendite und die Ertragslage in der ifo Konjunkturumfrage

SIMON LITSCHKE

### 4.3.1 Zielsetzung

Die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit verschiedener Branchen zu erfassen ist eine zentrale Aufgabe der amtlichen Statistiken. Eine der wichtigsten Kennzahlen hierfür ist die Umsatzrendite, auch Umsatzrentabilität genannt, die den auf den Umsatz bezogenen Gewinnanteil darstellt. Daher ist sie eine zentrale Entscheidungsgröße für Investoren und Kreditinstitute, wenn es um die Bereitstellung von Fremdkapital geht. Auch auf politischer Ebene spielt die durchschnittliche Umsatzrendite einer Branche eine wichtige Rolle, beispielsweise bei Entscheidungen hinsichtlich Subventionsvergaben.

Neben dem Aussagegehalt der Kennzahl an sich ist auch die Aktualität der Daten von Bedeutung. Da die meldepflichtigen Unternehmen in der Regel auf die Daten aus ihrem Jahresabschluss zurückgreifen sowie auch Verzögerungen aufgrund von Terminverlängerungen und zeitaufwendigen Rückfragen bei den Firmen auftreten, liegen die entsprechenden Strukturdaten der amtlichen Statistik jedoch erst mit erheblichem zeitlichen Verzug vor. Die jährlich erscheinende Kostenstrukturerhebung im Verarbeitenden Gewerbe wird beispielsweise erst eineinhalb Jahre nach Ende eines Berichtsjahres vom Statistischen Bundesamt veröffentlicht – ähnlich wie die Strukturstatistiken für Baugewerbe, Handel und Dienstleistungsbereich. Auch die Bilanzstatistik der deutschen Bundesbank erscheint mit einer deutlichen Verzögerung. Durch den temporalen Nachlauf lassen die Daten schwerlich Rückschlüsse auf die aktuelle wirtschaftliche Situation zu. Hier schließen die im Rahmen der ifo Konjunkturumfrage gestellten Sonderfragen zur Umsatzrendite sowie zur aktuellen Ertragslage und -entwicklung die Lücke zur amtlichen Statistik. Es lässt sich feststellen, dass das saldierte Ergebnis der qualitativen Ertragslage-Antworten ein guter Indikator für die Richtung ist, in welche sich die Ertragskraft einer Branche bzw. der gesamten Industrie entwickelt (vgl. Ebnet 2015, S.35). Durch die quantitativen Angaben bei der Frage zur Umsatzrendite lassen sich darüber hinaus noch präzisere Einschätzungen abgeben. Im Folgenden werden diese Sonderfragen genauer beleuchtet.

### 4.3.2 Fragestellung

Die Frage zur Umsatzrendite wird zweimal jährlich im Rahmen der ifo Konjunkturumfrage im Verarbeitenden Gewerbe gestellt. Abgefragt wird die Nettoumsatzrendite. Anders als sonst bei der ifo Konjunkturumfrage üblich, handelt es sich hierbei um eine quantitative Frage. Das bedeutet, dass die Umfrageteilnehmer nach konkreten numerischen Angaben zu ihrer Umsatzrendite – statt nur nach Tendenzen – gefragt werden. Zudem bezieht sich die Frage

## 4 Konjunkturindikatoren

immer auf das ganze Unternehmen und nicht nur auf die relevanten Betriebsteile. Darüber hinaus unterscheidet sie sich hinsichtlich des Zeithorizonts von den anderen Fragen, da sich jener hier zwischen den beiden Befragungsmonaten ändert: Während im Mai nach einer Ex-post Einschätzung des vorangegangenen Jahres gefragt wird, werden die Umfrageteilnehmer im September um eine Ex-ante Prognose für das laufende Geschäftsjahr gebeten.

Im Zusammenhang mit der Umsatzrendite wird auch die Ertragssituation und –entwicklung abgefragt. Dabei handelt es sich um eine qualitative Frage. Die Unternehmen geben also Tendenzen an, konkrete Kennzahlen werden nicht genannt. Die Frage ist zweigeteilt. Der erste Teil befasst sich mit der aktuellen Ertragslage der Befragungsteilnehmer. Der zweite Teil fragt nach der Ex-post Entwicklung im Vergleich zur Situation vor ca. 6 Monaten. Dadurch ergibt sich im Mai ein Vergleich zum Herbst des Vorjahres, während es sich im September um einen Vergleich zum laufenden Kalenderjahr handelt. Die exakte Formulierung der Fragen - beispielhaft für das Jahr 2019 - lautet:

### **Mai**

Die **Ertragssituation** unseres Unternehmens – gemessen am Betriebsergebnis aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit –

- beurteilen wir **derzeit** als
  - gut
  - befriedigend
  - schlecht
- hat sich gegenüber **Herbst 2018**
  - verbessert
  - nicht verändert
  - verschlechtert

Die **Umsatzrendite unseres Unternehmens** (Gewinn nach Steuern bzw. Verlust in % des Nettoumsatzes) betrug 2018<sup>6</sup>

- falls **Überschuss**:
  - bis 1%
  - über 1 bis 2%
  - über 2 bis 3%
  - über 3 bis 4%
  - über 4% und zwar ca. ....%
- falls **Verlust**:
  - 0 bis -1%
  - unter -1 bis -2%

<sup>6</sup> bzw. in dem Geschäftsjahr, das schwerpunktmäßig in das Jahr 2018 fällt.

- unter -2 bis -3%
- unter -3 bis -4%
- unter -4% und zwar ca. ....%

### September

Die **Ertragssituation** unseres Unternehmens – gemessen am Betriebsergebnis aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit –

- beurteilen wir **derzeit** als
  - gut
  - befriedigend
  - schlecht
- hat sich gegenüber dem **1. Vierteljahr 2019**
  - verbessert
  - nicht verändert
  - verschlechtert

Voraussichtlicher Jahresüberschuss nach Steuern bzw. Verlust unseres Unternehmens in % des Nettoumsatzes 2019<sup>7</sup>

- falls **Überschuss:**
  - bis 1%
  - über 1 bis 2%
  - über 2 bis 3%
  - über 3 bis 4%
  - über 4% und zwar ca. ....%
- falls **Verlust:**
  - 0 bis -1%
  - unter -1 bis -2%
  - unter -2 bis -3%
  - unter -3 bis -4%
  - unter -4% und zwar ca. ....%

Im Mai wird eine Ex-post Angabe erbeten, die üblicherweise mit Hilfe des vorläufigen Jahresabschlusses der Unternehmen bestimmt wird. Im September hingegen wird eine Ex-ante Schätzung der Umsatzrendite aus dem laufenden Jahr abgefragt. Dabei liegt die Vermutung nahe, dass die Angaben vom Mai tendenziell präziser sind als die vom September. Ein Vergleich der Ergebnisse zeigt außerdem, dass die Umsatzrenditen im Mai normalerweise höher ausfallen als im September, da die Umfrageteilnehmer – gemäß dem Prinzip der kaufmännischen

<sup>7</sup> bzw. in dem Geschäftsjahr, das schwerpunktmäßig in das Jahr 2019 fällt.

## 4 Konjunkturindikatoren

Vorsicht – ihre Umsatzrenditen, wenn sie diese im laufenden Jahr zu schätzen haben, tendenziell geringer ansetzen, als wenn sie ihren Jahresabschluss zugrunde legen (vgl. Gerstenberger 2004, S. 197).

### 4.3.3 Berechnung der Ergebnisse

#### Ertragslage und –erwartungen

Für die Berechnung von Ertragslage und –entwicklung werden die gewichteten positiven und negativen Anteile saldiert. Die Methodik und auch die Gewichte entsprechen dem Muster der allgemeinen ifo Konjunkturumfrage (vgl. Kapitel 2).

#### Umsatzrendite

Bei der Berechnung der Umsatzrendite findet ein mehrstufiges Verfahren Anwendung. Vor der eigentlichen Analyse müssen erst noch die Mikrodaten aufbereitet werden. Für eine Auswertung ist es notwendig, die im Mikrodatsatz separat erfassten Antwortoptionen „Bei Überschuss“ und „Bei Verlust“ zu einer Variablen zusammenzuführen. Weiterhin gilt es zu beachten, dass sowohl bei Überschüssen als auch bei Verlusten die ersten vier Antwortoptionen kategorisch erfasst werden, wohingegen alles über 4% (bzw. unter -4%) als Freitext aufgezeichnet wird. Im Mikrodatsatz werden die Freitextangaben zusammen mit den kategorischen Antworten in eine Variable geschrieben.

Nach der Anpassung der Mikrodaten kann mit der eigentlichen Auswertung begonnen werden. Im ersten Schritt der Auswertung werden die Daten um Doppelmeldungen bereinigt. Zu Doppelmeldungen kann es kommen, wenn verschiedene Betriebsteile eines Unternehmens, die alle an der ifo Konjunkturumfrage teilnehmen, die Frage zur Umsatzrendite mehrfach beantworten. Wie mit den Doppelmeldungen verfahren wird, ist situativ bedingt. Wenn mehrere Betriebsteile die Frage identisch beantworten, wird nur eine Antwort mit dem gesamten Unternehmensgewicht übernommen, weitere Antworten werden ignoriert. Sollten sich die Antworten unterscheiden, erhalten alle Betriebsteile ein Gewicht, das der Bedeutung des Betriebsteils am Gesamtunternehmen entspricht. In einem zweiten Schritt wird die Ist-Verteilung des Panels, getrennt nach Wirtschaftszweigen und Größenklassen, betrachtet. Anschließend wird die relative Verteilung innerhalb der Größenklassen einer Branche entsprechend dem Soll-Wert korrigiert. Da diese Anpassung sich auch auf die Verteilung zwischen den Wirtschaftszweigen auswirkt, wird im darauffolgenden Schritt die korrigierte Ist-Verteilung nach Branchen analysiert und entsprechend der Bedeutung der jeweiligen Branche angepasst. Als Maßstab für die Soll-Verteilung wird üblicherweise die Umsatzverteilung gemäß Statistischem Bundesamt herangezogen. Es sind jedoch auch andere Variablen wie etwa die Bruttowertschöpfung oder die Beschäftigten denkbar. Weil sich die Branchen zum Teil deutlich unterscheiden, ist hier eine Verallgemeinerung schwierig und eine individuelle Lösung zu bevorzugen. Die Unterscheidung nach Größenklassen und Wirtschaftsbereichen ist wichtig, da sich die erzielten

Umsatzrenditen je nach Größenklasse und Wirtschaftszweig stark unterscheiden können. Da es sich bei dem Panel der ifo Konjunkturumfrage um eine geschichtete Stichprobe handelt, würde es ohne Anpassung zu einer Verzerrung der Ergebnisse kommen. Im Anschluss an das Gewichtungsverfahren werden die Antworten um Ausreißer bereinigt. Üblicherweise werden am oberen und unteren Ende der Skala zwischen zwei und sechs Antworten verworfen. Dabei ist darauf zu achten, dass die Bereinigung parallel ausgeführt wird, d.h. oben und unten die gleiche Anzahl an Antworten gestrichen wird. Abschließend wird die Umsatzrendite als gewichteter arithmetischer Mittelwert verdichtet. Üblicherweise wird die Umsatzrendite nach Wirtschaftszweigen und Größenklassen getrennt ausgegeben. Die Umsatzrendite wird außerdem quantitativ und kategorisch ausgewertet. Des Weiteren wird die Umsatzrendite im Verhältnis zur Ertragslage bestimmt sowie separat für Unternehmen, die explizit Gewinne bzw. Verluste aufwiesen. Darüber hinaus wäre noch eine Vielzahl weiterer Analysen denkbar.

### 4.3.4 Umsatzrendite für das Verarbeitende Gewerbe im Jahr 2017

Im Folgenden sollen die Ergebnisse der Umfrage vom Mai 2018 vorgestellt werden, als die Teilnehmer nach ihrer Umsatzrendite im Jahr 2017 befragt wurden. Aufgrund einer zu geringen Repräsentativität wurden einige Bereiche von der Auswertung ausgenommen.<sup>8</sup> Da außerdem nicht alle Umfrageteilnehmer auf diese Frage antworteten und weil die Ergebnisse um Extremwerte bereinigt wurden, blieben von den gut 2000 Antworten rund 1800 übrig, die zur Auswertung herangezogen werden konnten.

Abbildung 4.7 zeigt die Häufigkeitsverteilung der um Ausreißer bereinigten Angaben zur Umsatzrendite. Die glockenartige Verteilungsfunktion erreicht ihren Peak bei einer Umsatzrendite von 3,5%.

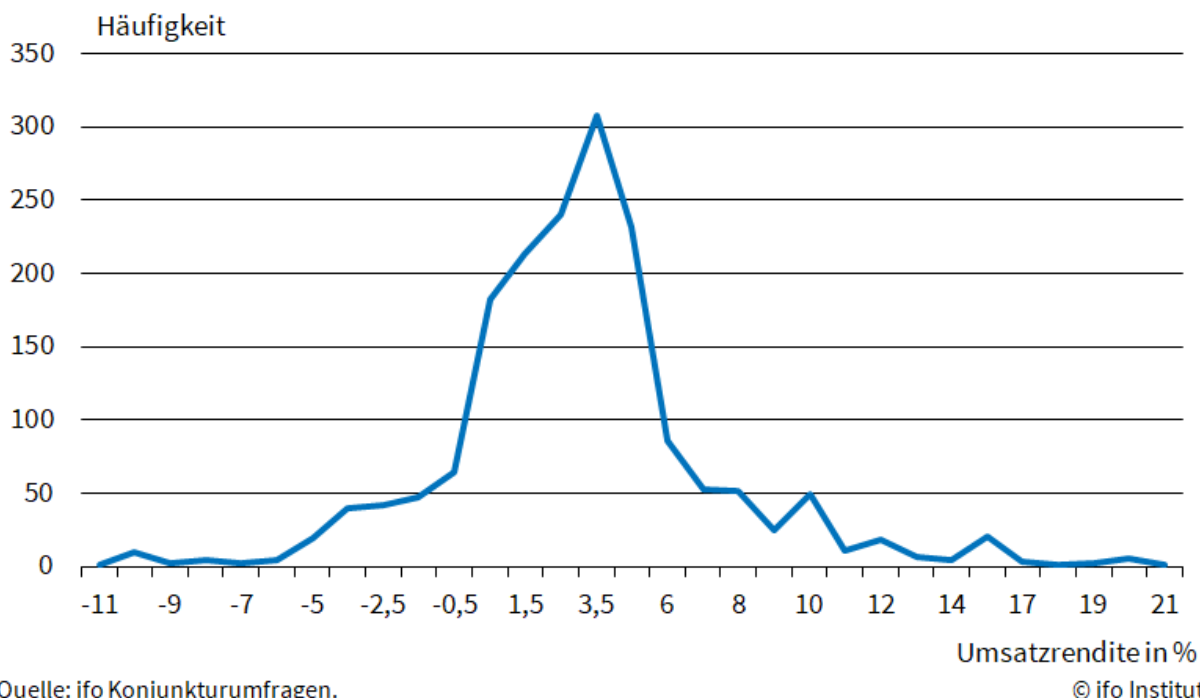
Tabelle 4.4 gibt eine Übersicht über die Umsatzrenditen der verschiedenen Branchen. Die Ergebnisse werden sowohl ungewichtet (d. h. jede Einzelantwort zählt gleich) als auch nach dem oben beschriebenen Verfahren gewichtet dargestellt. In der Mehrheit der Fälle sind die gewichteten Werte höher als die ungewichteten, was dafür spricht, dass die Umsatzrenditen mit zunehmender Unternehmensgröße steigen.

Tabelle 4.5 zeigt die Umsatzrenditen, differenziert nach Größenklassen. Dabei wird ersichtlich, dass die Umsätze in den beiden untersten Größenklassen niedriger ausfallen als im Durchschnitt aller anderen Unternehmensgrößenklassen. Im Unterschied dazu liegen insbesondere bei den beiden obersten Klassen die Renditen deutlich höher. Die deutliche Diskrepanz zwischen den gewichteten und den ungewichteten Ergebnissen der größten Gruppe lässt darauf schließen, dass sich innerhalb dieser Gruppe Unternehmen befinden, die nicht nur sehr hohe Umsatzrenditen erzielen, sondern auch viel Umsatz generieren, weshalb sich ihre Angaben deutlich auf das Gesamtergebnis auswirken.

<sup>8</sup> Hierbei handelt es sich gemäß der Wirtschaftszweigklassifikation des Statistischen Bundesamtes aus dem Jahr 2008 um die Bereiche 12 Tabakverarbeitung, 19 Kokerei und Mineralölverarbeitung, 30 Sonstiger Fahrzeugbau sowie 33 Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen.

## 4 Konjunkturindikatoren

Abbildung 4.7: Häufigkeitsverteilung der Umsatzrendite



Quelle: ifo Konjunkturumfragen.

© ifo Institut

Tabelle 4.6 beschreibt die Verteilung der Umsatzrenditeklassen innerhalb ausgewählter Branchen. Dabei wird deutlich, dass Verluste eher selten auftreten, jedoch beispielsweise in der Textilbranche durchaus bedenklich sind. Außerdem erkennt man, dass in gewissen Branchen viele Firmen sehr hohe Umsatzrenditen verzeichnen, während andere sich eher im Mittelfeld bewegen.

Tabelle 4.7 zeigt die Umsatzrenditen in Abhängigkeit zu den Ertragslageurteilen. Dabei wird ersichtlich, dass innerhalb der verschiedenen Branchen unterschiedlich definiert wird, wann die Ertragslage als gut bzw. schlecht einzustufen ist. Obwohl die Umsatzrendite im Bereich der Getränkeherstellung beispielsweise nicht besonders hoch ausfällt, liegt sie im Fall einer schlechten Ertragslage erheblich über dem Durchschnitt. In den beiden Bereichen „Herstellung von Bekleidung“ bzw. „Herstellung von Druckerzeugnissen“ hingegen liegt die durchschnittliche Umsatzrendite, bei einer schlechten Ertragslage, deutlich im negativen Bereich. Weiterhin gilt es hervorzuheben, dass im Mai 2018 von den an der Umfrage teilnehmenden Unternehmen der Pharmabranche kein einziges seine Ertragslage als schlecht bewertet hat. Bei den meisten Branchen wird die Ertragslage nur dann als schlecht angesehen, wenn die Umsatzrendite knapp über sogar oder unterhalb der Nulllinie ist. Unter der Voraussetzung, dass tiefergehende Informationen über die aktuell erzielbaren Umsatzrenditen vorliegen, kann somit schon der Saldo der Ertragslage als Proxy für die Umsatzrenditen einer Branche herangezogen werden.

Tabelle 4.4: Gewichtete und ungewichtete Umsatzrendite nach Branchen

	Gewichtet (Umsatz)	Ungewichtet
Herst. v. Nahrungs- und Futtermitteln	2.3%	2.0%
Getränkeherstellung	3.2%	3.0%
Herst. v. Textilien	2.5%	1.6%
Herst. v. Bekleidung	2.0%	2.3%
Herst. v. Leder, Lederwaren, Schuhen	5.9%	3.5%
Herst. v. Holz-, Flecht- u. Korbwaren	2.8%	2.2%
Herst. v. Papier, Pappe u. Waren daraus	2.7%	2.3%
Herst. v. Druckerzeugnissen	1.3%	1.6%
Chemische Industrie	4.2%	4.5%
Herst. v. pharmazeutischen Erzeugnissen	3.7%	3.7%
Herst. v. Gummi- und Kunststoffwaren	4.6%	3.8%
Glasgewerbe, Keramik, Steine und Erden	4.4%	4.3%
Metallerzeugung und -bearbeitung	2.2%	1.5%
Herst. v. Metallerzeugnissen	3.0%	3.2%
Herst. v. DV-Geräten, elektron. u. opti. Erzeugn.	5.7%	4.6%
Herst. v. elektr. Ausrüstungen	7.5%	3.3%
Maschinenbau	4.5%	3.9%
Herst. v. Kraftwagen u. -teilen	5.9%	3.7%
Herst. v. Möbeln	2.7%	1.9%
Herst. v. sonstigen Waren	5.3%	4.6%
<b>Insgesamt</b>	<b>4.4%</b>	<b>3.2%</b>

Tabelle 4.5: Gewichtete und ungewichtete Umsatzrendite nach Größenklassen

	Gewichtet (Umsatz)	Ungewichtet
Bis 99 Beschäftigte	2.9%	2.9%
100 bis 249 Beschäftigte	2.9%	3.1%
250 bis 499 Beschäftigte	3.8%	3.6%
500 bis 999 Beschäftigte	3.5%	3.8%
1000 bis 4999 Beschäftigte	4.5%	4.6%
5000 und mehr Beschäftigte	6.6%	5.7%
<b>Insgesamt</b>	<b>4.4%</b>	<b>3.2%</b>

## 4 Konjunkturindikatoren

Tabelle 4.6: Verteilung nach Umsatzrenditeklassen für ausgewählte Branchen

	Unter -4%	Unter -1 bis -4%	0 bis -1%	Bis 2%	Über 2 bis 4%	Über 4%	Keine Angabe
Herst. v. Textilien	11%	10%	10%	12%	15%	35%	6%
Herst. v. Druckerzeugnissen	4%	19%	2%	29%	24%	19%	3%
Chemische Industrie	1%	3%	13%	11%	15%	47%	12%
Herst. v. Gummi- und Kunststoffwaren	1%	2%	2%	17%	29%	40%	10%
Herst. v. DV-Geräten, elektron. u. opt. Erzeugn.	1%	6%	1%	7%	10%	70%	6%
Herst. v. elektr. Ausrüstungen	2%	2%	2%	9%	23%	52%	11%
Maschinenbau	2%	6%	1%	11%	20%	50%	11%
<b>Verarbeitendes Gewerbe insgesamt</b>	<b>1%</b>	<b>5%</b>	<b>3%</b>	<b>13%</b>	<b>19%</b>	<b>44%</b>	<b>15%</b>

Tabelle 4.7: Umsatzrendite in Abhängigkeit zu den Ertragslageurteilen

Ertragssituation	Gut/Befriedigend	Schlecht
Herst. v. Nahrungs- und Futtermitteln	3.0%	-0.8%
Getränkeherstellung	3.3%	2.5%
Herst. v. Textilien	4.4%	-0.4%
Herst. v. Bekleidung	2.6%	-3.2%
Herst. v. Leder, Lederwaren, Schuhen	6.8%	-0.6%
Herst. v. Holz-, Flecht- u. Korbwaren	3.4%	0.2%
Herst. v. Papier, Pappe u. Waren daraus	3.3%	0.8%
Herst. v. Druckerzeugnissen	2.3%	-2.5%
Chemische Industrie	4.6%	0.2%
Herst. v. pharmazeutischen Erzeugnissen	3.7%	-
Herst. v. Gummi- und Kunststoffwaren	4.8%	0.3%
Glasgewerbe, Keramik, Steine und Erden	5.2%	-0.5%
Metallerzeugung und -bearbeitung	2.7%	-1.2%
Herst. v. Metallerzeugnissen	3.9%	-0.8%
Herst. v. DV-Geräten, elektron. u. opt. Erzeugn.	6.2%	0.9%
Herst. v. elektr. Ausrüstungen	8.5%	-1.5%
Maschinenbau	5.1%	2.1%
Herst. v. Kraftwagen u. -teilen	6.1%	-0.6%
Herst. v. Möbeln	3.5%	-0.2%
Herst. v. sonstigen Waren	5.5%	-0.1%
<b>Insgesamt</b>	<b>5.0%</b>	<b>0.2%</b>