

# NØGLETAL – NØGLETAL - NØGLETAL

## Hvad er økonomiske nøgletal?

Du bruger virksomhedens økonomiske nøgletal til at få et overblik over, hvordan din virksomhed præsterer i forhold til dine strategiske og finansielle forretningsmål og evt. for at sammenligne med andre virksomheder i din branche.

Dette dokument er opdateret: 5/11/2025

## Hvorfor skal du arbejde med nøgletal?

Økonomiske nøgletal er vigtige, hvis du vil vide, hvor **sund økonomien** i din virksomhed er. Nøgletal er et værktøj, der hjælper dig med at styre virksomheden og nå dine mål. Du skal dog være opmærksom på, at økonomiske nøgletal giver et overblik over, hvordan virksomheden **har klaret sig**. De ser bagud og fortæller ikke noget om fremtiden.

På dette fakta-ark får du en gennemgang af de mest almindelige nøgletal.

## 1. Overskudsgraden

Overskudsgraden viser, hvor stor en del af omsætningen i din virksomhed, som bliver til overskud. Altså hvor meget din virksomhed **tjener på kerneforretningen** før renter og skat. Nøgletallet giver dig mulighed for at vurdere, om din virksomhed **har behov for at tilpasse de omkostninger**, du har i forbindelse med at skabe omsætningen.

### Sådan finder du virksomhedens overskudsgrad

Du skal bruge dit driftsresultat, som også kaldes virksomhedens primære resultat. Tallet finder du i regnskabets resultatopgørelse før de finansielle poster, ekstraordinære poster og skat.



Overskudsgraden beregnes som en procentsats af omsætningen.

Overskudsgrad = Resultat før finansielle poster x 100 / omsætning

**Driftsresultat x 100**

---

**Omsætning**

## 2. Afkastningsgraden

Afkastningsgraden viser, hvor godt virksomheden **udnytter alle de aktiver**, som virksomheden ejer og bruger til at drive forretningen for at skabe overskud. Nogle bruger den engelske betegnelse ROA (Return on assets).

Jo højere afkastningsgrad, desto bedre er din virksomhed til at tjene penge på det, du ejer. Du kan som regel bruge tallet til at sammenligne virksomheder på tværs af sektorer.

### Hvad er en rimelig afkastgrad?

Investorer vil som udgangspunkt forvente et afkast, som er højere end markedsrenten tillagt et risikotillæg. De forventer altså at tjene mere på deres investeringer i din virksomhed, end de kunne få ved at sætte pengene i banken. Derfor vil de have et afkast, der er højere end den almindelige markedsrente, plus en ekstra kompensation for den risiko, de tager ved at investere i din virksomhed.

Desto højere risiko og mere usikre forventninger til fremtiden er, desto højere afkast kræves fra investorer.

### Sådan finder du virksomhedens afkastningsgrad

For at beregne afkastningsgraden skal du bruge:

- **resultat før renter**, som ofte i regnskabets resultatopgørelse vil stå som resultat af primær drift uden de finansielle poster, ekstraordinære poster og skat.
- **aktiverne** er en opgørelse over alt det virksomheden har investeret penge i og ejer. Det er f.eks. bygninger, inventar, varelager og købte patenter mv.

Afkastningsgraden beregnes som procentsatsen for virksomhedens afkast i forhold til aktiver.

Afkastningsgrad = Resultat før finansielle poster x 100 / aktiver.

**Driftsresultat x 100**

---

**Aktiver**

### 3. Dækningsgraden

Dækningsgraden beregnes ud fra dækningsbidraget og din virksomheds omsætning. Dækningsgraden viser, hvor meget **overskud i procent, der er til at betale for, eller dække, virksomhedens faste omkostninger**. Derfor er dækningsgraden et vigtigt nøgletal, når du skal fastsætte prisen på dine produkter. Er dækningsgraden ikke høj nok, bør du korrigere din prissætning.

#### Sådan finder du virksomhedens dækningsgrad

Når du skal beregne dækningsgraden, skal du først kende dækningsbidraget. Dækningsbidraget, der også kaldes **bruttofortjenesten**, fås ved at **trække de variable omkostninger fra omsætningen**. Typisk beregnes dækningsbidraget **pr. produkt**, så du ved, hvor meget du tjener på hvert enkelt produkt.

Variable omkostninger er de udgifter, der ændrer sig i takt med, hvor meget du producerer eller sælger. Hvis du **sælger flere** enheder af et produkt, vil disse **omkostninger stige**, og hvis du sælger færre, vil omkostninger til f.eks. råvarer og materialer, emballage og fragtomkostninger falde.

Variable omkostninger **adskiller sig fra faste omkostninger**, som f.eks. husleje, forsikring og faste lønninger, der forbliver de samme uanset, hvor meget du sælger.

Find din samlede omsætning for det pågældende produkt i dit regnskab, og træk de variable omkostninger til produktet fra.

Dækningsbidrag = Omsætning – variable omkostninger

Dækningsgraden beregnes som procentsatsen af dækningsbidraget i forhold til omsætningen.  $\text{Dækningsgrad} = \text{Dækningsbidrag} \times 100 / \text{omsætning}$ .

#### Dækningsbidrag x 100

#### Omsætning

Dækningsgraden kan på samme måde som dækningsbidraget beregnes for et produkt, en produktgruppe eller for alle produktgrupper samlet.

## Udvikling Assens kan hjælpe

Kontakt os, hvis du har brug for rådgivning.

Og tjek vores hjemmeside for workshops, kurser og andre faglige arrangementer – i 2026 har vi f.eks. markedsføring, kunstig intelligens (AI), salg, ESG og meget mere i kalenderen.

Se kommende medlemsarrangementer her → [www.udviklingassens.dk/events](http://www.udviklingassens.dk/events)

Vi opdaterer kalenderen løbende.



3012 8561



POST@UDVIKLINGASSENS.DK



WWW.UDVIKLINGASSENS.DK

