



AUS DER FORSCHUNG

Die Definition hat ein kürzeres Gedächtnis als die Zahl

Ein Unternehmen kann die Berechnung einer Kennzahl ändern. Der Hinweis darauf lebt kürzer als die Änderung selbst, und beides übersieht man leicht.

Sinan Isoglu, MBA (Quantic)

Führungskraft für Umsatzwachstum, Dozent und Doktorand

VERÖFFENTLICHT

19. August 2026

AKTUALISIERT

20. August 2026

LESEZEIT

7 Min.

WÖRTER

1.426

<https://isoglu.com/de/insights/journal/die-definition-hat-ein-kuerzeres-gedaechtnis/>

Management Summary	2
Welche Offenlegungsstandards verlangt die US-Börsenaufsicht bei Software-Renewals?	3
Was legen Geschäftsberichte über die reale Kundenbindung tatsächlich offen?	3
Welches SaaS-Unternehmen setzte den Maßstab für saubere Net-Retention-Angaben?	4
Wie verschleiern selektive Angaben den schleichenden Verlust von Softwarekunden?	4
Welche überraschenden Offenlegungsmuster zeigte die systematische Analyse der 10-K-Berichte?	4
Welche modernen Preismodelle fallen durch das Raster der regulatorischen Leitlinien?	5
Welches Prüfprotokoll sollten Investoren an ausgewiesene Retention-Kennzahlen anlegen?	5
Wo liegen die rechtlichen und empirischen Grenzen der Offenlegungsanalyse?	6
Quellen	7

MANAGEMENT SUMMARY

Die SEC erwartet, dass ein Unternehmen, das die Berechnung einer veröffentlichten Kennzahl ändert, die Abweichung, die Gründe und die Wirkung auf früher berichtete Beträge offenlegt. Geprüft hat das niemand. Dieser Beitrag prüft es: 48 Unternehmen, vier Jahrgänge Geschäftsberichte, jede Änderung gegen beide Dokumente verifiziert und anschließend blind von einem zweiten Kodierer nachkodiert, der keine Firmennamen sah. Sechs Änderungen überstehen diese Prüfung. Ein Unternehmen legte seine Änderung offen und stellte zwei Vorjahre neu dar. In den Berichten eines anderen findet sich kein solcher Hinweis. Zwei legten die Änderung offen und ließen den Hinweis im Folgejahr weg, sodass die Änderung fortbestand und die Mitteilung darüber verfiel. Praktische Folge: Wer eine Kennzahl mit ihrer eigenen Historie vergleicht, muss die Definition in beiden Berichten lesen, nicht nur die Zahl.

Schlagwörter: Kennzahldefinitionen · KPI-Berichterstattung · SEC-Leitlinie zu Leistungskennzahlen · Vergleichbarkeit von Geschäftsberichten · Kommerzielle Entscheidungen

Irgendwo in der nächsten Vorstandsvorlage steht eine Zeile mit derselben Kennzahl für zwei Jahre. Gleiche Bezeichnung, gleiches Unternehmen, eine Zahl größer als die andere. Über die Differenz wird gesprochen werden.

Fast niemand wird prüfen, ob beide Zahlen auf dieselbe Weise berechnet wurden.

Welche Offenlegungsstandards verlangt die US-Börsenaufsicht bei Software-Renewals?

Das ist kein selbst erfundener Maßstab. Im Januar 2020 veröffentlichte die SEC eine Leitlinie zu den Kennzahlen, die Unternehmen in ihren Lagebericht schreiben, und sie wird konkret, sobald sich eine davon ändert (eigene Übersetzung, das Original ist unten verlinkt):

Ändert ein Unternehmen die Methode, nach der es die Kennzahl berechnet oder darstellt, von einer Periode zur anderen oder auf andere Weise, sollte es prüfen, ob offenzulegen ist, soweit wesentlich: (1) die Unterschiede in der Berechnung oder Darstellung gegenüber früheren Perioden, (2) die Gründe für diese Änderungen, (3) die Auswirkungen einer solchen Änderung auf die offengelegten Beträge und auf früher berichtete Beträge, und (4) sonstige Unterschiede in Methodik und Ergebnis, die für das Verständnis der Lage des Unternehmens erheblich wären.

Und, gesondert, dass ein Unternehmen prüfen sollte, ob frühere Kennzahlen neu darzustellen sind, damit die aktuelle Angabe im richtigen Zusammenhang steht.

Auf die Abschwächung kommt es an, und sie gilt für alles Folgende: sollte prüfen, ob offenzulegen ist, soweit wesentlich. Das ist eine Leitlinie dazu, worüber ein Unternehmen nachdenken sollte, keine Vorschrift mit Auslöser. Nichts hier ist der Vorwurf, jemand habe gegen etwas verstoßen.

Nur geprüft hat niemand, was in den Berichten tatsächlich steht. Das ist dieselbe Disziplin wie Evidenz statt Anekdote: Die Behauptung ist nur so viel wert wie das, was im Originaldokument steht.

Was legen Geschäftsberichte über die reale Kundenbindung tatsächlich offen?

Ich habe vier Jahrgänge Geschäftsberichte einer festen Gruppe von Softwareunternehmen gelesen, jeweils die Passage herausgezogen, in der die Berechnung der Bindungskennzahl beschrieben wird, und jedes Jahr gegen das vorherige gestellt. Weil ein Ähnlichkeitswert kein Urteil ist, habe ich anschließend jede Abweichung von Hand gegen beide Berichte gelesen.

Dann habe ich etwas getan, das mich meine Schlagzeile gekostet hat. Ich habe die Passagen einem zweiten Kodierer gegeben, der weder Firmennamen noch Jahre noch meine Schlüsse sah, habe fünfzehn wortgleiche Paare als Kontrollen untergemischt und ihn blind kodieren lassen. Alle fünfzehn Kontrollen hat er erkannt. Er widersprach mir außerdem in einem Drittel der Fälle, und das ist der ehrliche Grund, warum unten sechs steht und nicht die neun, mit denen ich angefangen hatte.

Es ist derselbe Korpus wie hinter einem früheren Beitrag darüber, was aus einer Vergleichsgruppe wurde, nur auf eine andere Frage hin gelesen.

Sechs Definitionsänderungen überstehen beide Lesarten. Wenige, gemessen an 48 Unternehmen und vier Jahren. Der Befund ist nicht, dass das ständig passiert. Der Befund ist, wie es aussieht, wenn es passiert.

Welches SaaS-Unternehmen setzte den Maßstab für saubere Net-Retention-Angaben?

HubSpot änderte 2025 seine Berechnung, um die Wirkung bestimmter Partnerprovisionen herauszunehmen. Es schrieb das in den Bericht. Es nannte den Grund. Und es veröffentlichte, wie die Kennzahl nach der alten Methode für beide Vorjahre ausgesehen hätte: 102,2 Prozent für 2024, 103,9 Prozent für 2023.

Das ist die Leitlinie, vollständig erfüllt. Ein Leser sieht die Änderung, versteht den Grund und kann die neue Zahl mit einer vergleichbaren Historie zusammenbringen. Es kostet einen Satz und zwei neu dargestellte Werte.

Eine Präzisierung, weil mein zweiter Kodierer darauf bestand: Der Bericht zeigt die Aussage, dass die Berechnung angepasst wurde, nicht die Formel davor und danach. Die Neudarstellung bleibt der stärkste Beleg in diesem Korpus dafür, dass ein Unternehmen getan hat, was die Leitlinie beschreibt, und sie bleibt eine Mitteilung, keine Vorführung.

Wie verschleiern selektive Angaben den schleichenden Verlust von Softwarekunden?

Die Definition der Expansionskennzahl von MongoDB enthielt vier Jahre in Folge einen Satz dazu, wie der Umsatz von Selbstbedienungskunden in die Berechnung für Direktvertriebskunden einfluss. Im fünften Jahr fehlt dieser Satz.

Ich habe im gesamten Bericht nach einem Hinweis auf die Änderung gesucht, nicht nur in der Passage: Zwölf Sätze dieses Dokuments enthalten Sprache über Methodikänderungen, und der einzige, der die Kennzahl erwähnt, ist ein Risikohinweis dazu, wie schnell Kunden das Produkt nutzen.

Die Quote bewegte sich zwischen beiden Berichten von rund 118 auf rund 121 Prozent. Hier ist Sorgfalt nötig: Diese beiden Tatsachen stehen nebeneinander, und ich behaupte nicht, dass die eine die andere verursacht hat. Ich sehe nicht in die Berechnung hinein, nur die Sätze, die sie beschreiben, und eine Definition kann sich aus Gründen ändern, die mit der Zahl nichts zu tun haben.

Welche überraschenden Offenlegungsmuster zeigte die systematische Analyse der 10-K-Berichte?

Zwei Unternehmen legten eine Änderung offen, genau wie die Leitlinie es beschreibt, und nahmen den Hinweis im Folgejahr wieder heraus, während die Änderung in Kraft blieb.

Kaltura machte es gründlich. Im Bericht heißt es, die Quote des Vorjahres sei neu dargestellt worden, um die Aktualisierung der Methodik zur Kundenzählung abzubilden, und die Wirkung wird beziffert: eine Anpassung um einen Prozentpunkt. Das ist die Wirkung genannt und die Vorperiode neu dargestellt, also genau das, was die Leitlinie verlangt. Confluent legte seine Änderung offen und vermerkte, dass die früheren Beträge nicht rückwirkend ange-

passt wurden, was weniger ist, aber immer noch eine Mitteilung. In beiden Fällen steht der Satz in einem Geschäftsbericht und fehlt im nächsten, während die geänderte Methode weiterläuft.

Es geschieht nichts Unlauteres, und in Kultures Fall war der später verschwundene Hinweis ein Musterbeispiel seiner Art. Ein Unternehmen beschreibt eine Änderung in dem Jahr, in dem es sie vornimmt, und im Jahr darauf ist die Änderung schlicht die gängige Praxis, also fällt der Satz weg. Das ist die natürlichste redaktionelle Entscheidung der Welt.

Aber sehen Sie, was sie mit einem Leser macht. Wer den diesjährigen Bericht mit dem letztjährigen vergleicht, sieht den Hinweis. Wer ein Jahr später die beiden jüngsten Berichte vergleicht, sieht zwei identische Definitionen und keinerlei Anzeichen, dass sich je etwas bewegt hat. Die Änderung überlebt die Mitteilung über sie, und getäuscht wird am ehesten der Sorgfältige, der die aktuellsten Dokumente nebeneinanderlegt.

Welche modernen Preismodelle fallen durch das Raster der regulatorischen Leitlinien?

Der Berechnungssatz von Box ist über den betrachteten Übergang hinweg wortgleich. Verschwunden ist eine gesonderte Angabe: dass die Kennzahl auf Basis konstanter Wechselkurse dargestellt wird.

Im früheren Bericht erwähnen fünfzehn Sätze die Kennzahl, und genau einer nennt konstante Wechselkurse. In jedem der vier folgenden Berichte erwähnen dreizehn Sätze die Kennzahl, und keiner tut es.

Hat Box also aufgehört, die Kennzahl auf Basis konstanter Wechselkurse darzustellen, oder macht es das weiter und sagt es nur nicht mehr? Der Bericht gibt darauf keine Antwort, und ich rate nicht. Sicher ist das Engere und trotzdem Nützliche: Ein Leser konnte die Währungsbasis dieser Zahl in einem Jahr feststellen und im nächsten nicht mehr. Die Währungsbehandlung gehört zu den Dingen, in denen sich Unternehmen bei derselben Kennzahl unterscheiden; der Verlust dieses Hinweises ist also nicht belanglos.

Welches Prüfprotokoll sollten Investoren an ausgewiesene Retention-Kennzahlen anlegen?

Der Reflex bei so einem Befund ist der Schluss, die Zahlen seien unzuverlässig. Das ist zu stark und wenig nützlich. Sechs Änderungen bei 48 Unternehmen über vier Jahre sind eine niedrige Quote, und zwei der sechs Änderungen wurden ordentlich offengelegt, eine davon mit neu dargestelltem Vorjahr und auf den Prozentpunkt bezifferter Wirkung.

Es ist derselbe Fehlermodus wie bei einem Korpus, der unbemerkt veraltet: Auf der Seite ist nichts falsch, und die Seite sagt trotzdem nicht mehr das, was man annimmt. Der nützliche Schluss ist enger und betrifft die eigene Lesegewohnheit. Der Vergleich einer Kennzahl mit ihrer eigenen Historie ist nur dann aussagekräftig, wenn die Definition stillgehalten hat, und der Bericht weist Sie nicht darauf hin, wenn sie es nicht getan hat, weil der Hinweis kürzer lebt als die Änderung.

Wenn Sie also zwei Jahrgänge derselben Zahl nebeneinanderlegen, ob die eines Wettbewerbers oder Ihre eigenen: öffnen Sie beide Definitionen und lesen Sie sie. Nicht die Zahl, den Satz darunter. Das kostet eine Minute je Vergleich und ist der einzige Weg, davon überhaupt etwas zu sehen. Nach den Daten hier trifft es bei zwei aufeinanderfolgenden Jahren eines Unternehmens etwa jeden fünfundzwanzigsten Vergleich. Über vier Jahre hinweg hat etwa jedes achte Unternehmen etwas geändert.

Wo liegen die rechtlichen und empirischen Grenzen der Offenlegungsanalyse?

Grenze. Die Definitionen überleben die Meldung, aber nicht jede KPI-Änderung ist unoffengelegt. Lies beide Berichte erneut und erweitere das Panel, bevor du eine Absicht ableitest.

Evidenzbasis. Der analytische Rahmen stützt sich außerdem auf diese zusätzlichen Quellen: U.S. Securities and Exchange Commission 2020. Die Links identifizieren die konkreten Werke; sie stützen die hier diskutierten Mechanismen und Geltungsgrenzen, nicht jede einzelne Aussage isoliert.

U.S. Securities and Exchange Commission. (2020). Commission guidance on management's discussion and analysis of financial condition and results of operations (Release No. 33-10751). <https://www.sec.gov/rules/interp/2020/33-10751.pdf>

ZITIERWEISE

Isoglu, S. (2026, 19. August). Die Definition hat ein kürzeres Gedächtnis als die Zahl. Sinan Isoglu. <https://isoglu.com/de/insights/journal/die-definition-hat-ein-kuerzeres-gedaechtnis/>

WEITERLESEN

Aus der Forschung

Die Kennzahl starb nicht. Die Kohorte starb.

<https://isoglu.com/de/insights/journal/die-kennzahl-starb-nicht-die-kohorte/>

Aus der Forschung

Evidenz statt Anekdote – was eine Zahl überstanden haben muss.

<https://isoglu.com/de/insights/journal/evidenz-statt-anekdote/>

Aus der Forschung

Was ist Data Lineage? Die Transformationen hinter einem Ergebnis

<https://isoglu.com/de/insights/journal/was-ist-data-lineage/>



Sinan Isoglu, MBA (Quantic)

Führungskraft für Umsatzwachstum, Dozent und Doktorand