

HANDWERK

Betriebsvergleich



Dachdeckerhandwerk 2011



Landes-Gewerbeförderungsstelle
des nordrhein-westfälischen
Handwerks e.V.

Vorwort	Die wirtschaftliche Lage	Wie arbeiten die Vergleichsbetriebe?	Von der Buchführung zur Kalkulation	Ermittlung des Stundenkostensatzes
---------	--------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------



Landes-Gewerbeförderungsstelle
des nordrhein-westfälischen
Handwerks e.V.

-
- Herausgeber:
Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH)
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf, Tel.: 02 11/ 30 10 8-0, Fax: 02 11/ 30 10 8-540, lgh@lgh.de, www.lgh.de
 - Geschäftsführer:
Dipl.-Volksw. Reiner Nolten
 - Leitung der Untersuchung:
Dipl.-Volksw. Reiner Nolten, Dipl.-Betriebsw. Lars Polomski
 - Layout:
Monika Söller (Entwurf), art-direction Susanne Stang
 - Titelfoto:
teamfoto MARQUARDT, Lüdinghausen
 - Druck:
Tannhäuser GmbH, Düsseldorf
 - © Copyright 2012
Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH) – 11/2012
Alle Rechte vorbehalten.

Ohne schriftliche Genehmigung der LGH ist es nicht gestattet, dieses Werk oder Teile davon zu verwerfen und zu verarbeiten. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen oder Speicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Errechnung des Gemein-
kostenzuschlagsatzes

Was sagen die Bilanzen?

Wie hat sich Ihr Betrieb in den
letzten Jahren entwickelt?

Haben Sie Fragen?

Im Rahmen der Untersuchungsreihe „Betriebswirtschaftliche Vergleichszahlen der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks“ wird hiermit der Betriebsvergleich für das Dachdeckerhandwerk vorgelegt.

Der Erfolg eines Unternehmens hängt neben vielschichtigen externen Marktproblemen im Wesentlichen von seiner Kostenstruktur ab. Mit der Kostenrechnung und -kontrolle hat der Unternehmer ein Hilfsmittel zur Verfügung, das erkennen lässt, wo und in welcher Höhe in seinem Betrieb Kosten angefallen sind. Erst wenn er diese kennt, ist er in der Lage, wichtige betriebswirtschaftliche Entscheidungen zu treffen.

Das ist aber nicht allein auf der Grundlage der eigenen Datensituation möglich. Vielmehr ist es ideal, wenn der Unternehmer seine Daten denen gleichartiger Betriebe gegenüberstellen kann. Der hier vorliegende Betriebsvergleich soll ihm die Vergleichszahlen an die Hand geben, mit deren Hilfe er sein Unternehmen auf Schwachstellen analysieren kann.

Zudem erlangt der Betrieb Hinweise zur Gewinnverbesserung, da wichtige Beziehungen zwischen Umsatz, fixen und variablen Kosten sowie Gewinn aufgeschlüsselt werden. Somit kann der Betriebsvergleich als Grundlage für zahlreiche Unternehmensentscheidungen und als ein Instrumentarium zur langfristigen Unternehmenssteuerung angesehen werden. Dabei soll beachtet werden, dass die Zahlen Durchschnittswerte wiedergeben, die aus leistungsstarken und auch leistungsschwächeren Betrieben gewonnen werden.

Den teilnehmenden Unternehmen, den Buchstellen sowie dem Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen, der die Veröffentlichung dieser Untersuchung finanziell unterstützt, sei an dieser Stelle besonders gedankt. Dieser Betriebsvergleich wird als Datei ins Internetportal www.lgh-betriebsvergleiche.de gestellt und kann dort von interessierten Betrieben und ihren Beratern heruntergeladen werden.

Düsseldorf, November 2012

Dachdecker-Verband Nordrhein

Innungsverband des Dachdeckerhandwerks Westfalen

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH)

Vorwort	Die wirtschaftliche Lage	Wie arbeiten die Vergleichsbetriebe?	Von der Buchführung zur Kalkulation	Ermittlung des Stundenkostensatzes
---------	--------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------

Die wirtschaftliche Lage im nordrhein-westfälischen Dachdeckerhandwerk 2011/2012

von Wolfgang Dürig, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Deutschland war auch 2011 die Wachstumslokomotive in der EU. Das Bruttoinlandsprodukt stieg real um 3,0% gegenüber 3,6% in 2010. Das Vorkrisenniveau ist inzwischen deutlich überschritten. Auch NRW konnte mit 2,6% Wachstum ein ansehnliches Ergebnis erzielen, lag dennoch im Ranking der 16 Bundesländer lediglich auf Platz zwölf. Ursächlich für die gute Wirtschaftsentwicklung war nicht allein der Außenbeitrag, sondern auch die Inlandsnachfrage und hier insbesondere der private Konsum sowie die Ausrüstungs- und Bauinvestitionen. Sie entwickelten sich zu einer Stütze der Konjunktur.

Das nordrhein-westfälische Dachdeckerhandwerk konnte 2011 seinen Umsatz um 11,4% auf ca. 2,6 Mrd. Euro steigern. Diese beachtliche Zuwachsrate liegt deutlich über der des Gesamthandwerks. Preisbereinigt ergibt sich ein Umsatzplus von 8,7%. Die hohe Nachfrage ging mit einer deutlichen Besserung der Beschäftigungssituation einher. Die Zahl der Mitarbeiter stieg um 2,8% auf knapp 28.400 an.

Der Entwicklung des nordrhein-westfälischen Dachdeckerhandwerks kam zugute, dass sich der Wohnungsbau im Aufwind befindet: 2011 wurden in NRW insgesamt 17.761 Gebäude (Zunahme um 4% gegenüber 2010) mit 30.346 Wohnungen (plus 1,5%) fertiggestellt. Getrieben wurde die Entwicklung vor allem vom Wohnungsbau in Mehrfamilienhäusern. Die Zahl der Baugenehmigungen liegt weiter auf relativ hohem Niveau, so dass auch für 2012 und 2013 die Aussichten gut sind. Das starke Wachstum bei den Genehmigungen im Mietwohnungsbau wird auf die anhaltende Unsicherheit an den Kapitalmärkten und die Suche der Anleger nach wertbeständigen Alternativen zurückgeführt. Diese sind vor allem in den wachstumsstarken Ballungsräumen zu finden, wo die Genehmigungszahlen annähernd doppelt so stark zugelegt haben wie im Gesamtmarkt.

Ein weiteres wichtiges Betätigungsfeld des Baugewerbes ist die energetische Gebäudesanierung. Hier spielt das Dachdeckerhandwerk ebenfalls eine bedeutende Rolle, da ein Großteil der Wärme über das Dach entweicht. Die Dämmung von Gebäudehüllen gehört zu den Standardaufgaben im Dachdeckerhandwerk. 80% der Aufträge entfallen auf Arbeiten an bestehenden Häusern, nur 20% auf Neubauten. Darüber hinaus bieten viele Unternehmen in diesem Handwerkszweig auch die Installation von Solaranlagen an. Dies liegt nahe, da die Prüfung der erforderlichen Dachneigung sowie die fachgerechte Montage zum Aufgabenbereich des Dachdeckers gehören. Die Nachfrage nach Anlagen zur Nutzung der Sonnenenergie ist hoch. Die Hauseigentümer können beim Betrieb einer Photovoltaikanlage ihren Strom günstiger produzieren, als er beim Versorger kosten würde. Überschüssigen Strom, den sie nicht nutzen, können sie zu festgelegten Vergütungssätzen an ihre Netzbetreiber verkaufen.

In diesem Zusammenhang für das Dachdeckerhandwerk besonders interessant sind so genannte Indach-Systeme, die sich im Gegensatz zu Aufdach-Photovoltaikanlagen nicht von der Dachfläche abheben. Ihre Module werden anstelle von Dachpfannen in das Dach integriert. Neben den ästhetischen Vorzügen bieten diese Systeme außerdem kaum Angriffsfläche für Stürme. Hiermit eröffnen sich dem Dachdeckerhandwerk zusätzliche Marktchancen.

Die Ausweitung des Angebotes auf attraktive Marktfelder erfordert von den Unternehmen die Einstellung qualifizierter Fachkräfte. Um diesen Bedarf zu decken, betätigen sich viele Betriebe in NRW weiterhin in der beruflichen Ausbildung. 3.452 Jugendliche erlernten im Berichtsjahr in 1.990 Ausbildungsstätten den Beruf des Dachdeckers. Das waren 0,7% mehr Auszubildende als im Vorjahr. Darüber hinaus motivieren die Unternehmen ihre Beschäftigten zur Weiterbildung, beispielsweise zur Fachkraft für Solartechnik, zum Energieberater oder zur Fachkraft für regenerative und umweltschonende Energietechniken. Zudem ist das Interesse an der Meisterprüfung im Dachdeckerhandwerk weiterhin groß: 135 neue Meister und Meisterinnen legten 2011 ihre Prüfung ab, das sind drei mehr als im Vorjahr.

Die aufstrebende Baukonjunktur und die Profilierung des Dachdeckerhandwerks in neue Marktbereiche hinein haben sich 2011 positiv auf die Ertragslage ausgewirkt. Der vorliegende Betriebsvergleich zeigt, dass die Unternehmen ihr relatives Betriebsergebnis gegenüber der Untersuchung im letzten Jahr um 0,8 Prozentpunkte erhöhen konnten. Unter Berücksichtigung der kalkulatorischen Kosten ergibt sich sogar eine Verbesserung des betriebswirtschaftlichen Ergebnisses um 1,7 Prozentpunkte. Trotz zusätzlicher Arbeitskräfte ist der Anteil der Lohnkosten an der Betriebsleistung leicht zurückgegangen. In diesen Werten sind freilich noch nicht die jüngsten Tariflohnerhöhungen (3%) enthalten. Die Produktivität hat sich im Untersuchungsjahr deutlich erhöht. Bei der Arbeitsleistung je produktiv Beschäftigtem beträgt die Zunahme stolze 8,4%, und auch die Wertschöpfung je

Errechnung des Gemeinkostenzuschlagsatzes

Was sagen die Bilanzen?

Wie hat sich Ihr Betrieb in den letzten Jahren entwickelt?

Haben Sie Fragen?

Beschäftigtem konnte um 5,4% gesteigert werden. Die Spannweite bei diesen Kennzahlen ist zwischen den untersuchten Betriebsgrößenklassen nicht so groß.

Im Gegenzug hierzu sind die Vorleistungskosten deutlich angestiegen. Insgesamt wurden von der Dachziegelindustrie 2011 rund 5% mehr Ziegel hergestellt. Der Produktionswert stieg um 12,6%. Aus diesen Zahlen lässt sich ablesen, dass unter sonst gleichen Bedingungen die Preise für Dachpfannen kräftig gestiegen sind. Preistreibend wirkt auch der technische Fortschritt. Die modernen Dämmsysteme sind technologisch aufwändig und dementsprechend teuer. Der Preisanstieg bei Dachdeckerarbeiten summiert sich auf annähernd 3%.

Die wesentlichen Positionen in der Aufstellung der Gesamtkosten sind die Material- und die Personalkosten. Ihre Anteile betragen 36,1% bzw. 32,8% und machen somit gut zwei Drittel aller Kosten aus. Der sonstige Aufwand, unter dem vor allem die Fahrzeugkosten hervorragen, schlägt mit 14,0% zu Buche.

Eine wichtige Kennzahl in diesem Zusammenhang ist die des Deckungsbeitrages. Hier bestehen zwischen den Betriebsgrößenklassen Unterschiede zwischen 16,50 und 19,50 Euro je Stunde. Zieht man die fixen Kosten hiervon ab, kann nur bei Unternehmen mit zehn bis 15 Beschäftigten und einer durchschnittlichen Betriebsleistung von rund 1,2 Millionen Euro von einem angemessenen Deckungsbeitrag gesprochen werden.

Unbefriedigend sind die Ergebnisse des Betriebsvergleichs in Hinblick auf die Finanzkennziffern. Der Verschuldungsgrad – das heißt das Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital – der untersuchten Unternehmen erweist sich als problematisch. Dies gilt auch für die Liquiditätskennzahlen, die ebenfalls auf Unterdeckungen hinweisen. Diese Befunde lassen erkennen, dass trotz der allgemein günstigen konjunkturellen Konstellation es den Betrieben nicht in Gänze gelungen ist, ihre Finanzen so zu ordnen, dass sie beruhigt einem zukünftigen möglichen Nachfrageeinbruch entgegensehen könnten. Die aufgezeigten Kennzahlen sollten für die Betriebe Anlass sein, ihre Preisgestaltungspolitik zu überdenken. Dort, wo der Wettbewerb dem Dachdeckerhandwerk Spielräume lässt, sollten diese auch genutzt werden.

Im Ergebnis konnten die Unternehmen ausweislich des vorliegenden Betriebsvergleiches ihre Ertragslage verbessern. Auch die Produktivitätskennzahlen haben sich positiv entwickelt. Gleichwohl weisen die Strukturkennzahlen noch einige „unerledigte Baustellen“ auf, die von den Unternehmen gerade in der gegenwärtig günstigen konjunkturellen Phase angegangen werden sollten.

Vorwort	Die wirtschaftliche Lage	Wie arbeiten die Vergleichsbetriebe?	Von der Buchführung zur Kalkulation	Ermittlung des Stundenkostensatzes
---------	--------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------

Wie arbeiten die Vergleichsbetriebe?

Tabelle 1: Beschäftigtenstruktur (Gesamtbeschäftigte = 100%)

Größenklasse Beschäftigte	I 1 - 4,9		II 5 - 9,9		III 10 - 14,9		IV über 15		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Zahl der untersuchten Betriebe	27		50		23		16		116			
Handwerklich Tätige:												
1.01 Produktivanteil Inhaber**	0,8		0,6		0,3		0,3		0,5			
1.02 Produktivanteil Meister	0,0		0,1		0,2		0,6		0,2			
1.03 Bewertete Gesellen, Facharbeiter, Helfer	1,7		4,7		8,4		17,5		6,4			
1.04 Gewichtete Lehrlinge	0,1		0,3		0,4		0,9		0,4			
1.05 = Produktiv Beschäftigte*	2,6	81,2	5,7	79,2	9,3	77,5	19,3	81,4	7,4	79,6		
Verwaltend/organisatorisch Tätige:												
1.06 Organisatorischer Anteil Inhaber**	0,5		0,9		1,0		1,4		0,9			
1.07 Organisatorischer Anteil Meister	0,0		0,0		0,1		0,5		0,1			
1.08 Kaufmännische Angestellte	0,1		0,6		1,2		2,0		0,8			
1.09 Übrige in Verwaltung Beschäftigte	0,0		0,0		0,4		0,5		0,1			
1.10 = Organisatorisch Beschäftigte	0,6	18,8	1,5	20,8	2,7	22,5	4,4	18,6	1,9	20,4		
1.11 Beschäftigte gesamt	3,2	100,0	7,2	100,0	12,0	100,0	23,7	100,0	9,3	100,0		

* Durchschnittl. Beschäftigtenzahl einschl. Betriebsinhaber u. mithelfende Familienangehörige. Alle Beschäftigten sind nach der effektiven Mitarbeit bewertet (12 Monate = 1 Beschäftigter, 1 Monat = 1/12 Beschäftigter). ** Gerade in kleineren Betrieben wird der Inhaber auch im Fertigungsbereich gefordert. Zudem hat er organisatorische Aufgaben, so dass die erbrachte Leistung über die normale Arbeitszeit hinausgeht. Aus diesem Grunde wurde der Inhaber entsprechend seiner tatsächlichen Arbeitszeit im Vergleich zur normalen Wochenarbeitszeit bewertet.

Tabelle 2: Betriebswirtschaftliche Erfolgsrechnung (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
Daten aus der Buchhaltung												
2.01 Betriebsleistung Handwerk	324.528	100,0	678.377	100,0	1.218.547	99,8	2.320.607	97,4	910.309	99,1		
2.02 + Betriebsleistung Handel	127	0,0	0	0,0	2.374	0,2	61.915	2,6	7.913	0,9		
2.03 = Betriebsleistung gesamt	324.655	100,0	678.377	100,0	1.220.921	100,0	2.382.522	100,0	918.222	100,0		
2.04 – Fremdleistung	18.810	5,8	31.172	4,6	50.521	4,1	166.742	7,0	48.702	5,3		
2.05 = Eigene Betriebsleistung	305.845	94,2	647.205	95,4	1.170.400	95,9	2.215.780	93,0	869.520	94,7		
2.06 – Materialeinsatz	117.010	36,1	248.246	36,6	475.710	39,0	783.884	32,9	331.230	36,0		
2.07 – Handelswareneinsatz	105	0,0	0	0,0	1.914	0,2	54.987	2,3	6.985	0,8		
2.08 = Rohgewinn I	188.730	58,1	398.959	58,8	692.776	56,7	1.376.909	57,8	531.305	57,9		
2.09 – Gesamte Personalkosten*	75.087	23,1	209.719	30,9	411.300	33,7	872.606	36,6	301.671	32,9		
2.10 = Rohgewinn II	113.643	35,0	189.240	27,9	281.476	23,0	504.303	21,2	229.634	25,0		
2.11 – Abschreibungen	9.242	2,8	13.391	2,0	17.651	1,4	30.334	1,3	15.397	1,6		
2.12 – Geringwertige Wirtschaftsgüter	1.790	0,6	1.806	0,3	2.495	0,2	6.396	0,3	2.495	0,3		
2.13 – Sonstiger Aufwand	50.840	15,7	99.787	14,7	157.572	12,9	327.516	13,7	128.361	14,0		
2.14 = Betriebsergebnis	51.771	15,9	74.256	10,9	103.758	8,5	140.057	5,9	83.381	9,1		
2.15 – Kalkulatorische Kosten	54.235	16,7	70.058	10,3	83.486	6,8	116.789	4,9	75.087	8,2		
2.16 = Betriebswirtschaftliches Ergebnis	-2.464	-0,8	4.198	0,6	20.272	1,7	23.268	1,0	8.294	0,9		

* Um eine Vergleichbarkeit zwischen GmbH und Personenunternehmen zu gewährleisten, sind die Gehälter für Gesellschafter-Geschäftsführer nicht im Personalaufwand enthalten. Sie sind bei den kalkulatorischen Kosten berücksichtigt.

Errechnung des Gemeinkostenzuschlagssatzes	Was sagen die Bilanzen?	Wie hat sich Ihr Betrieb in den letzten Jahren entwickelt?	Haben Sie Fragen?
--------------------------------------------	-------------------------	------------------------------------------------------------	-------------------

Tabelle 3: Leistungskennzahlen

Größenklasse	I	II	III	IV	Gesamt	Ihr Betrieb
	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro
3.01 Eigene Betriebsleistung je Beschäftigtem	95.577	89.890	97.533	93.493	93.497	
3.02 Betriebsleistung Handwerk je produktiv Beschäftigtem	124.818	119.014	131.027	120.239	123.015	
3.03 Betriebsleistung Handwerk je Produktivstunde	83,28	80,21	90,05	83,62	83,35	
3.04 Handwerkliche Wertschöpfung* je produktiv Beschäftigtem	72.580	69.993	74.443	70.983	71.673	
3.05 Handwerkliche Wertschöpfung je Produktivstunde	48,42	47,17	51,16	49,36	48,56	
3.06 Rohgewinn je 1 Euro Personalkosten	1,49	1,44	1,42	1,40	1,42	
3.07 Rohgewinn Handel	22	0	460	6.928	928	
3.08 Handelsspanne	21,0	0,0	24,0	12,6	13,3	

* Handwerkliche Wertschöpfung = Betriebsleistung Handwerk – Materialeinsatz – Fremdleistungen

Tabelle 4: Auftragsstruktur

Größenklasse	I	II	III	IV	Gesamt	Ihr Betrieb
	%	%	%	%	%	%
4.01 Öffentliche Auftraggeber	8,1	4,4	10,6	7,2	6,9	
4.02 Wohnungsbaugesellschaften	10,0	7,6	11,0	14,2	9,7	
4.03 Gewerbliche Wirtschaft	15,4	21,7	18,5	30,7	20,7	
4.04 Private Auftraggeber	63,9	65,1	56,6	44,5	60,5	
4.05 Sonstige Auftraggeber	2,6	1,2	3,3	3,4	2,2	

Tabelle 5: Tätigkeitsstruktur

Größenklasse	I	II	III	IV	Gesamt	Ihr Betrieb
	%	%	%	%	%	%
5.01 Dachdeckerarbeiten in Neubauten	14,5	22,3	16,4	27,9	20,0	
5.02 Dachdeckerarbeiten in Altbauten	85,5	77,7	83,6	72,1	80,0	

Vorwort	Die wirtschaftliche Lage	Wie arbeiten die Vergleichsbetriebe?	Von der Buchführung zur Kalkulation	Ermittlung des Stundenkostensatzes
---------	--------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------

Tabelle 6: Aufteilung des sonstigen Aufwandes (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
6.01 Tatsächlich gezahlte Miete	6.101	1,9	11.633	1,7	17.137	1,4	50.302	2,1	16.188	1,8		
6.02 Energiekosten	460	0,1	1.540	0,2	2.254	0,2	6.291	0,3	2.019	0,2		
6.03 Reinigung und Instandhaltung	179	0,1	813	0,1	1.371	0,1	4.349	0,2	1.213	0,1		
6.04 Aufwendungen für eigene Grundstücke und Gebäude	108	0,0	376	0,1	119	0,0	881	0,0	323	0,0		
6.05 Betriebliche Versicherungen	3.252	1,0	6.613	1,0	11.794	1,0	25.507	1,1	9.220	1,0		
6.06 Gebühren und Beiträge	1.141	0,4	1.846	0,3	3.233	0,3	5.979	0,3	2.476	0,3		
6.07 Fahrzeugkosten ohne Afa	11.593	3,6	21.943	3,2	31.349	2,6	76.115	3,2	28.110	3,1		
6.08 Werbung, Repräsentation	2.344	0,7	4.894	0,7	6.863	0,6	14.628	0,6	5.909	0,7		
6.09 Reisekosten	226	0,1	667	0,1	747	0,1	2.528	0,1	809	0,1		
6.10 Kosten der Warenabgabe	152	0,0	1.072	0,2	1.900	0,2	3.552	0,1	1.340	0,2		
6.11 Aufwand für Gewährleistung	208	0,1	704	0,1	188	0,0	3.396	0,1	807	0,1		
6.12 Instandhaltung von Maschinen, Werkzeugen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	724	0,2	2.623	0,4	6.051	0,5	11.152	0,5	3.946	0,4		
6.13 Miete für Einrichtungen	1.497	0,5	3.128	0,5	15.206	1,2	14.712	0,6	6.699	0,7		
6.14 Leasing für Maschinen	303	0,1	996	0,1	4.209	0,3	3.725	0,2	1.847	0,2		
6.15 Porto, Telefon	1.871	0,6	2.733	0,4	3.751	0,3	8.218	0,3	3.400	0,4		
6.16 Büromaterial, Zeitschriften	805	0,2	1.246	0,2	3.262	0,3	3.481	0,1	1.841	0,2		
6.17 Beratungskosten	705	0,2	2.082	0,3	2.347	0,2	4.616	0,2	2.137	0,2		
6.18 Externe Buchführungskosten	3.762	1,1	5.657	0,8	7.757	0,6	12.772	0,5	6.531	0,7		
6.19 Entsorgungskosten	2.348	0,7	5.546	0,8	9.157	0,7	14.071	0,6	6.620	0,7		
6.20 Hilfs- und Betriebsstoffe	251	0,1	443	0,1	1.456	0,1	6.117	0,3	1.291	0,1		
6.21 Betriebsbedarf	1.890	0,6	3.324	0,5	3.455	0,3	3.076	0,1	3.006	0,3		
6.22 Werkzeuge und Kleingeräte	1.151	0,4	2.071	0,3	3.041	0,2	7.357	0,3	2.703	0,3		
6.23 Kurzfristige Zinsen und Kosten des Geldverkehrs	1.300	0,4	2.783	0,4	4.909	0,4	13.222	0,6	4.150	0,5		
6.24 Langfristige Darlehenszinsen	1.151	0,4	4.175	0,6	3.988	0,3	7.858	0,3	3.909	0,4		
6.25 Betriebliche Steuern	4.645	1,4	5.980	0,9	6.397	0,5	8.989	0,4	6.133	0,7		
6.26 Übriger Aufwand	2.727	0,8	4.899	0,7	5.631	0,5	14.622	0,6	5.734	0,6		
6.27 Sonstiger Aufwand gesamt	50.840	15,7	99.787	14,7	157.572	12,9	327.516	13,7	128.361	14,0		

Die ausgewiesene, tatsächlich gezahlte Miete stellt lediglich die tatsächlich gezahlten Beträge dar. Um einen Vergleich auch mit Unternehmen herzustellen, deren Grundstück und Gebäude zum Betriebsvermögen gehören, ist es notwendig, auch kalkulatorische Mietansätze zu berücksichtigen. Die nach dieser Korrektur anzusetzenden Mietkosten sind in Tabelle 10 ausgewiesen.

Errechnung des Gemein-
kostenzuschlagsatzes

Was sagen die Bilanzen?

Wie hat sich Ihr Betrieb in den
letzten Jahren entwickelt?

Haben Sie Fragen?

Ermittlung des Investitionsrahmens

Um im Wettbewerb bestehen zu können, muss das Unternehmen ständig an den technischen Fortschritt angepasst werden. Das hierfür zur Verfügung stehende Investitionskapital wird in der folgenden Tabelle ermittelt. Jeder Unternehmer

sollte darauf achten, dass dem Betrieb durch Privatentnahmen nicht mehr Kapital entzogen wird als er erwirtschaftet. Die Privatentnahmen sollten also geringer als das Betriebsergebnis sein. [› siehe Tabelle 7](#)

Tabelle 7: Investitionsrahmen (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
7.01 Betriebsergebnis (Tab. 2)	51.771	15,9	74.256	10,9	103.758	8,5	140.057	5,9	83.381	9,1		
7.02 – Privatentnahmen	55.062	16,9	53.233	7,8	59.269	4,9	144.028	6,1	67.346	7,4		
7.03 = Kapitalbildung	-3.291	-1,0	21.023	3,1	44.489	3,6	-3.971	-0,2	16.035	1,7		
7.04 + Steuerliche Abschreibungen	9.242	2,8	13.391	2,0	17.651	1,5	30.334	1,3	15.397	1,7		
7.05 = Investitionsrahmen aus Selbstfinanzierung	5.951	1,8	34.414	5,1	62.140	5,1	26.363	1,1	31.432	3,4		
7.06 Investitionsrahmen je Beschäftigtem	1.860		4.780		5.178		1.112		3.380			

Vorwort	Die wirtschaftliche Lage	Wie arbeiten die Vergleichsbetriebe?	Von der Buchführung zur Kalkulation	Ermittlung des Stundenkostensatzes
---------	--------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------

Von der Buchführung zur Kalkulation

Ob Sie in Ihrem Betrieb rentabel gearbeitet haben, können Sie nicht allein am Betriebsergebnis ablesen. Darin sind nur die steuerlich anerkannten Kosten vom Umsatz abgezogen. Sie haben aber neben diesen Kosten Ihre Arbeitskraft, Ihr Kapital und möglicherweise Ihr Gebäude für die Erzielung des Umsatzes eingesetzt. Um zu überprüfen, ob Ihr Betrieb rentabler als andere gearbeitet hat, müssen Sie auch diese Kostenfaktoren bewerten und vom Betriebsergebnis abziehen. Erst wenn nach Abzug dieser so genannten kalkulatorischen Kosten noch ein positives Ergebnis bleibt, kann von einer betriebswirtschaftlichen Rentabilität gesprochen werden.

Kalkulatorischer Unternehmerlohn

Der kalkulatorische (produktive) Meisterlohn steht dem Betriebsinhaber für die Stunden zu, in denen er selbst handwerklich mitarbeitet. Die Kosten hierfür sollten mindestens dem Gehalt angeglichen werden, das für einen angestellten Meister mit vergleichbarer Tätigkeit aufgebracht werden müsste. Das kalkulatorische Unternehmerentgelt (unproduktiver Meisterlohn) ist die Entschädigung für die Verwaltung, Überwachung und Leitung des Betriebes.

› siehe Tabelle 8

Kalkulatorische Zinsen

Kalkulatorische Zinsen sind mit den Beträgen eingesetzt, die das im Betrieb eingesetzte Eigenkapital bei einer anderweitigen banküblichen Verzinsung erwirtschaften würde. Hier wurde das Eigenkapital verzinst mit: **2,4%**.

› siehe Tabelle 9

Tabelle 8: Kalkulatorischer Unternehmerlohn (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
8.01 Kalkulatorischer produktiver Unternehmerlohn	33.044	10,2	27.744	4,1	15.656	1,3	18.904	0,8	25.306	2,8		
8.02 Kalkulatorischer Unternehmerlohn für verwaltende Tätigkeit	18.588	5,7	39.924	5,9	62.622	5,1	89.121	3,7	45.883	5,0		
8.03 Kalkulatorischer Unternehmerlohn	51.632	15,9	67.668	10,0	78.278	6,4	108.025	4,5	71.189	7,8		

Tabelle 9: Kalkulatorische Zinsen (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
9.01 Eigenkapital	56.803		71.807		149.902		195.726		104.182			
Davon:												
9.02 Kalkulatorischer Zinsen	1.363	0,4	1.723	0,2	3.598	0,3	4.697	0,2	2.500	0,3		

Errechnung des Gemeinkostenzuschlagssatzes

Was sagen die Bilanzen?

Wie hat sich Ihr Betrieb in den letzten Jahren entwickelt?

Haben Sie Fragen?

Kalkulatorische Miete

Kalkulatorische Miete ist anzusetzen, wenn der Betrieb auf eigenem Grund und Boden arbeitet und keine Mietkosten in seiner Gewinn- und Verlustrechnung ausweisen kann beziehungsweise wenn der Unternehmer wegen der Eigennutzung auf Mieteinnahmen bei sonstiger Fremdvermietung verzichtet. Dieser kalkulatorische Mietansatz richtet sich nach den örtlichen Verhältnissen.

› siehe Tabelle 10

Summe der kalkulatorischen Kosten

Nachdem auf diese Weise die zusätzlichen Kosten (Zusatzkosten) für jeden Betrieb ermittelt wurden, wird dieser kalkulatorische Kostenansatz vom Gewinn abgezogen. Das Ergebnis ist der Betriebsgewinn oder Betriebsverlust.

› siehe Tabelle 11

Tabelle 10: Kalkulatorische Miete (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
10.01 Ortsübliche Miete für eigene Grundstücke und Gebäude	1.359	0,4	1.719	0,3	2.102	0,2	6.817	0,3	2.329	0,2		
10.02 – Aufwand und Abschreibung für eigene Grundstücke u. Gebäude	119	0,0	1.052	0,2	492	0,1	2.750	0,1	931	0,1		
10.03 = Kalkulatorische Miete	1.240	0,4	667	0,1	1.610	0,1	4.067	0,2	1.398	0,1		
10.04 + Tatsächlich gezahlte Miete	6.101	1,9	11.633	1,7	17.137	1,4	50.302	2,1	16.188	1,8		
10.05 = Miete gesamt	7.341	2,3	12.300	1,8	18.747	1,5	54.369	2,3	17.586	1,9		

Tabelle 11: Summe der kalkulatorischen Kosten (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
11.01 Kalkulatorischer Unternehmerlohn	51.632	15,9	67.668	10,0	78.278	6,4	108.025	4,5	71.189	7,8		
11.02 Kalkulatorische Zinsen	1.363	0,4	1.723	0,2	3.598	0,3	4.697	0,2	2.500	0,3		
11.03 Kalkulatorische Miete	1.240	0,4	667	0,1	1.610	0,1	4.067	0,2	1.398	0,1		
11.04 = Kalkulatorische Kosten gesamt	54.235	16,7	70.058	10,3	83.486	6,8	116.789	4,9	75.087	8,2		

Vorwort	Die konjunkturelle Lage	Wie arbeiten die Vergleichsbetriebe?	Von der Buchführung zur Kalkulation	Ermittlung des Stundenkostensatzes
---------	-------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------

Ermittlung des Stundenkostensatzes unter Berücksichtigung der Kapazitätsauslastung

Ziel der Kalkulation ist es unter anderem, für die Angebots- und Nachkalkulation einen Stundenkosten- beziehungsweise Stundenverrechnungssatz zu ermitteln. Als Grundlage müssen zunächst die produktiven Stunden Ihres Betriebs, muss also die Kapazität ermittelt werden.

Tabelle 12: Ermittlung der produktiven Stunden

Größenklasse	I	II	III	IV	Gesamt	Ihr Betrieb
	Tage/Stunden	Tage/Stunden	Tage/Stunden	Tage/Stunden	Tage/Stunden	Tage/Stunden
12.01 Kalendertage	365	365	365	365	365	
– Ausfalltage						
12.02 Samstage und Sonntage	105,0	105,0	105,0	105,0	105,0	
12.03 Feiertage	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	
12.04 Schlechtwetter-Ausfalltage	4,3	7,3	9,1	7,9	7,1	
12.05 Urlaubstage	25,2	24,2	26,1	26,5	25,1	
12.06 Krankheitstage	9,4	10,5	12,2	12,5	10,9	
12.07 Sonstige tarifliche Ausfalltage	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	
12.08 Kurzarbeitstage	0,0	0,6	0,0	0,5	0,3	
12.09 = Anwesenheitstage	210,1	206,4	201,6	201,6	205,6	
12.10 + Überstd. in Tage umgerechnet	1,0	2,0	1,2	0,9	1,5	
12.11 + Saldo Arbeitszeitkonten in Tagen	0,3	1,5	1,4	0,3	1,1	
12.12 = Anwesenheitstage inkl. Überstd.	211,4	209,9	204,2	202,8	208,2	
12.13 – Nicht direkt verrechenbare Arbeiten, Garantiarbeiten u.a.	19,2	19,7	17,6	18,5	19,0	
12.14 = Produktive Tage	192,2	190,2	186,6	184,3	189,2	
12.15 x Stunden pro Tag	7,80	7,80	7,80	7,80	7,80	
12.16 = Produktive Stunden pro Jahr und Beschäftigtem	1.499	1.484	1.455	1.438	1.476	

Tabelle 13: Produktive Stunden

Größenklasse	I	II	III	IV	Gesamt	Ihr Betrieb
	Stunden	Stunden	Stunden	Stunden	Stunden	Stunden
Produktive Stunden						
13.01 Gesellen und Helfer	2.548	6.975	12.222	25.165	9.387	
13.02 Lehrlinge	150	445	582	1.294	517	
13.03 Inhaber	1.199	890	437	431	797	
13.04 Sonstige Beschäftigte	0	148	291	863	221	
13.05 = Produktive Stunden gesamt	3.897	8.458	13.532	27.753	10.922	

Errechnung des Gemeinkostenzuschlagsatzes	Was sagen die Bilanzen?	Wie hat sich Ihr Betrieb in den letzten Jahren entwickelt?	Haben Sie Fragen?
-------------------------------------------	-------------------------	------------------------------------------------------------	-------------------

Gesamtkosten

Aufgabe der Kalkulation ist es, die Kosten auf die produktiven Stunden zu verteilen. In Tabelle 14 sollen zunächst einmal die gesamten Kosten zusammengestellt werden, die in Ihrem Betrieb berücksichtigt werden müssen.

› siehe Tabelle 14

Analyse der Kostenarten

Bei der Verteilung der Kosten ist es sinnvoll, nach Kosten zu unterscheiden, die von der Beschäftigung abhängig sind, also variabel, und nach Kosten, die von der Beschäftigung unabhängig, also fix sind. Der Lohnaufwand für produktiv Beschäftigte, Materialkosten u.a. sind direkt abhängig von der Auf-

tragslage, d.h. sie entstehen erst bei der Auftragsabwicklung. Dagegen müssen Versicherungen, Miete u.a. auch bei schlechter Auftragslage bezahlt werden. Materialeinsatz, Handelsware und Fremdleistungen sind als variable Kosten anzusetzen. Der Personalaufwand wird in Tabelle 16 in variable und fixe Kostenanteile aufgegliedert. Auch im sonstigen Aufwand sind variable Kostenanteile enthalten. Die variablen Anteile sind in Tabelle 18 aufgeführt. Zu berücksichtigen ist dabei, dass bei den Kfz-Kosten 70% und bei den Energiekosten 95% als variabel angesetzt werden. Abschreibungen und kalkulatorische Kosten (mit Ausnahme des produktiven Meisterlohnes) sind als Fixkosten angesetzt.

› siehe Tabelle 15

Tabelle 14: Gesamtkosten (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
14.01 Materialeinsatz	117.010	36,1	248.246	36,6	475.710	39,0	783.884	32,9	331.230	36,1		
14.02 + Handelswareneinsatz	105	0,0	0	0,0	1.914	0,2	54.987	2,3	6.985	0,8		
14.03 + Fremdleistungen	18.810	5,8	31.172	4,6	50.521	4,1	166.742	7,0	48.702	5,3		
14.04 + Personalaufwand	75.087	23,1	209.719	30,9	411.300	33,7	872.606	36,6	301.671	32,8		
14.05 + Sonstiger Aufwand	50.840	15,7	99.787	14,7	157.572	12,9	327.516	13,7	128.361	14,0		
14.06 + Abschreibungen und GwG	11.032	3,4	15.197	2,3	20.146	1,6	36.730	1,6	17.892	1,9		
14.07 + Kalkulatorische Kosten	54.235	16,7	70.058	10,3	83.486	6,8	116.789	4,9	75.087	8,2		
14.08 = Gesamtkosten	327.119	100,8	674.179	99,4	1.200.649	98,3	2.359.254	99,0	909.928	99,1		

Tabelle 15: Analyse der Kostenarten

Kostenart	überwiegend	
	variabel	fix
Material- und Handelswareneinsatz	<input type="checkbox"/>	
Fremdleistungen	<input type="checkbox"/>	
Lohnaufwand für produktiv Beschäftigte	<input type="checkbox"/>	
Gehälter		<input type="checkbox"/>
Abschreibungen		<input type="checkbox"/>
Sonstiger Aufwand:		
- Tatsächlich gezahlte Miete		<input type="checkbox"/>
- Energiekosten	<input type="checkbox"/>	
- Reinigung, Instandhaltung		<input type="checkbox"/>
- Aufwendungen für eigene Grundstücke/Gebäude		<input type="checkbox"/>
- Versicherungen		<input type="checkbox"/>
- Gebühren und Beiträge		<input type="checkbox"/>
- Fahrzeugkosten (ohne AfA)	<input type="checkbox"/>	
- Werbungskosten		<input type="checkbox"/>
- Kosten der Warenabgabe		<input type="checkbox"/>
- Aufwand für Gewährleistung	<input type="checkbox"/>	
- Reparaturen an Maschinen und Werkzeugen		<input type="checkbox"/>

Kostenart	überwiegend	
	variabel	fix
- Miete für Einrichtungen		<input type="checkbox"/>
- Leasing für Maschinen		<input type="checkbox"/>
- Porto, Telefon, Telefax		<input type="checkbox"/>
- Büromaterial, Zeitschriften		<input type="checkbox"/>
- Beratungskosten		<input type="checkbox"/>
- Externe Buchführungskosten		<input type="checkbox"/>
- Betriebsbedarf		<input type="checkbox"/>
- Entsorgungskosten	<input type="checkbox"/>	
- Hilfs- und Betriebsstoffe	<input type="checkbox"/>	
- Werkzeuge und Kleingeräte		<input type="checkbox"/>
- Zins- und Diskontaufwendungen		<input type="checkbox"/>
- Betriebliche Steuern	<input type="checkbox"/>	
- Übriger Aufwand		<input type="checkbox"/>
Kalkulatorischer Unternehmerlohn für verwaltende Tätigkeit		<input type="checkbox"/>
Kalkulatorische Zinsen		<input type="checkbox"/>
Kalkulatorische Miete		<input type="checkbox"/>

Vorwort	Die wirtschaftliche Lage	Wie arbeiten die Vergleichsbetriebe?	Von der Buchführung zur Kalkulation	Ermittlung des Stundenkostensatzes
---------	--------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------

Tabelle 16: Personalkosten für produktiv Beschäftigte (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
16.01 Personalaufwand (Tab. 14.04)	75.087	23,1	209.719	30,9	411.300	33,7	872.606	36,6	301.671	32,9		
16.02 + Kalkulatorischer produktiver Unternehmerlohn (Tab. 8.01)	33.044	10,2	27.744	4,1	15.656	1,3	18.904	0,8	25.306	2,7		
16.03 – Gehälter	2.180	0,7	8.619	1,3	45.879	3,8	103.237	4,3	26.348	2,9		
16.04 = Personalkosten für produktiv Beschäftigte	105.951	32,6	228.844	33,7	381.077	31,2	788.273	33,1	300.629	32,7		

Ermittlung der über Material, Handelsware und Fremdleistungen zu verrechnenden Kosten

In der Praxis ist es üblich, dem Kunden das Material mit einem Zuschlag zu berechnen. Durch diesen Materialaufschlag wird bereits ein Teil der Fixkosten gedeckt. Der hier zugrunde gelegte Zuschlag ist aus der Erhebung ermittelt worden.

› siehe Tabelle 17

Tabelle 17: Über Material, Handelsware und Fremdleistungen zu verrechnende Kosten (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
17.01 Materialeinsatz (Tab. 2.06)	117.010		248.246		475.710		783.884		331.230			
17.02 Zuschlag auf das Material		15,5		17,2		15,2		11,7		14,9		
17.03 Über Material zu verrechnende Kosten	18.137		42.698		72.308		91.714		49.384			
17.04 Fremdleistungen (Tab. 2.04)	18.810		31.172		50.521		166.742		48.702			
17.05 Zuschlag auf Fremdleistungen		11,1		11,0		9,2		7,7		9,3		
17.06 Über Fremdleistungen zu verrechnende Kosten	2.088		3.429		4.648		12.839		4.513			
17.07 Handelsumsatz (Tab. 2.02)	127		0		2.374		61.915		7.913			
17.08 – Handelswareneinsatz (Tab. 2.07)	105		0		1.914		54.987		6.985			
17.09 = Über Handelsware zu verrechnende Kosten	22		0		460		6.928		928			

Errechnung des Gemeinkostenzuschlagssatzes	Was sagen die Bilanzen?	Wie hat sich Ihr Betrieb in den letzten Jahren entwickelt?	Haben Sie Fragen?
--------------------------------------------	-------------------------	------------------------------------------------------------	-------------------

Ermittlung der fixen Kosten

In Tabelle 18 werden die Fixkosten der einzelnen Größenklassen ermittelt. Bei den in Tabelle 13 ausgewiesenen produktiven Stunden ergeben sich dann die in Zeile 18.17 dargestellten Fixkosten pro Stunde.

Zu dieser Tabelle sei vermerkt, dass die ausgewiesenen Stundensätze nur unter der Voraussetzung einer gegebenen Kapazität gelten. Ändert sich diese Kapazität, so ändern sich

die Fixkosten pro Stunde: Je mehr Stunden verrechenbar sind, umso geringer sind die fixen Kosten pro Stunde und umgekehrt. [› siehe Tabelle 18](#)

Die Zahl der unproduktiven Stunden sollte so gering wie möglich gehalten werden. [› siehe Tabelle 19](#)

Tabelle 18: Ermittlung der fixen Kosten (Gesamtkosten = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
18.01 Gesamtkosten (Tab. 14.08)	327.119	100,0	674.179	100,0	1.200.649	100,0	2.359.254	100,0	909.928	100,0		
– Variable Kosten:												
18.02 Material- u. Handelswareneinsatz	117.115	35,8	248.246	36,8	477.624	39,8	838.871	35,6	338.215	37,2		
18.03 Fremdleistungen	18.810	5,8	31.172	4,6	50.521	4,2	166.742	7,1	48.702	5,4		
18.04 Personalkosten für produktiv Beschäftigte	105.951	32,4	228.844	33,9	381.077	31,7	788.273	33,4	300.629	33,0		
18.05 Variable Energiekosten	437	0,1	1.463	0,2	2.141	0,2	5.976	0,2	1.918	0,2		
18.06 Betriebssteuern	4.645	1,4	5.980	0,9	6.397	0,5	8.989	0,4	6.133	0,7		
18.07 Variable Kraftfahrzeugkosten	8.115	2,5	15.360	2,3	21.944	1,8	53.281	2,3	19.677	2,2		
18.08 Kosten der Warenabgabe	152	0,0	1.072	0,2	1.900	0,2	3.552	0,1	1.340	0,1		
18.09 Aufwand für Gewährleistung	208	0,1	704	0,1	188	0,0	3.396	0,1	807	0,1		
18.10 Hilfs- und Betriebsstoffe	251	0,1	443	0,1	1.456	0,1	6.117	0,3	1.291	0,1		
18.11 Kosten der Entsorgung	2.348	0,7	5.546	0,8	9.157	0,8	14.071	0,6	6.620	0,7		
18.12 = Fixe Kosten	69.087	21,1	135.349	20,1	248.244	20,7	469.986	19,9	184.596	20,3		
– Zu verrechnende Kosten über:												
18.13 – Material	18.137	5,6	42.698	6,4	72.308	6,0	91.714	3,9	49.384	5,4		
18.14 – Fremdleistungen	2.088	0,6	3.429	0,5	4.648	0,4	12.839	0,5	4.513	0,5		
18.15 – Handelsware	22	0,0	0	0,0	460	0,1	6.928	0,3	928	0,1		
18.16 = Über produktive Stunden zu verrechnende Fixkosten	48.840	14,9	89.222	13,2	170.828	14,2	358.505	15,2	129.771	14,3		
18.17 = Über produktive Stunden zu verrechnende Fixkosten pro produktiver Stunde	12,53		10,55		12,62		12,92		11,88			

Tabelle 19: Entwicklung der Fixkosten in Abhängigkeit der Stunden (am Beispiel der Gruppe II)

Stunden	Stunden je Mitarbeiter	Fixe Kosten je Stunde
7.000	1.228	12,75
7.500	1.316	11,90
8.000	1.404	11,15
8.458	1.484	10,55
8.500	1.491	10,50
9.000	1.579	9,91
9.500	1.667	9,39

Vorwort	Die wirtschaftliche Lage	Wie arbeiten die Vergleichsbetriebe?	Von der Buchführung zur Kalkulation	Ermittlung des Stundenkostensatzes
---------	--------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------

Ermittlung des Stundenkostensatzes

In Tabelle 20 werden nun für jede Größenklasse die durchschnittlichen Kostensätze pro Stunde ausgewiesen. Ausgangspunkt sind dabei die variablen Kosten pro Stunde, die sich aus dem Lohnaufwand für produktiv Beschäftigte pro Stunde und den sonstigen variablen Kosten (Tab. 18.05 bis 18.11) zusammensetzen. In diesem Stundenkostensatz sind keine Materialkosten enthalten. Außerdem sind keine Wagnis- und Gewinnanteile berücksichtigt.

› siehe Tabelle 20

Ermittlung des Deckungsbeitrages und des betriebswirtschaftlichen Ergebnisses

Im Anschluss an die Analyse der Kosten und des Stundenkostensatzes unter Berücksichtigung der Kapazitätsauslastung soll nun untersucht werden, ob die erzielte Betriebsleistung (Tabelle 2) kostendeckend war. In Tabelle 21 werden daher von der gesamten Betriebsleistung die variablen Kosten abgezogen. Danach ergibt sich ein Restbetrag (Deckungsbeitrag). Er dient zunächst zur Abdeckung der fixen Kosten. Die Differenz aus diesen Beträgen stellt das betriebswirtschaftliche Ergebnis dar.

› siehe Tabelle 21

Tabelle 20: Stundenkostensatz

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro		Euro		Euro		Euro		Euro		Euro	
20.01 Personalkosten für produktiv Beschäftigte pro produktiver Stunde	27,19		27,06		28,16		28,40		27,53			
20.02 + Sonstige variable Kosten pro Stunde	4,15		3,61		3,19		3,44		3,46			
20.03 = Variable Kosten pro Stunde	31,34		30,67		31,35		31,84		30,99			
20.04 + Über produktive Stunden zu verrechnende Fixkosten pro Stunde (Tab. 18.17)	12,53		10,55		12,62		12,92		11,88			
20.05 = Stundenkostensatz	43,87		41,22		43,97		44,76		42,87			

Tabelle 21: Kostenstruktur (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
21.01 Gesamte Betriebsleistung (Tab. 2)	324.655	100,0	678.377	100,0	1.220.921	100,0	2.382.522	100,0	918.222	100,0		
21.02 – Material- und Handelswareneinsatz	117.115	36,1	248.246	36,6	477.624	39,1	838.871	35,2	338.215	36,8		
21.03 – Fremdleistungen (Tab. 2)	18.810	5,8	31.172	4,6	50.521	4,1	166.742	7,0	48.702	5,3		
21.04 – Personalkosten für produktiv Beschäftigte	105.951	32,6	228.844	33,7	381.077	31,2	788.273	33,1	300.629	32,8		
21.05 – Sonstige variable Kosten	16.156	5,0	30.568	4,5	43.183	3,6	95.382	4,0	37.786	4,1		
21.06 = Gesamtdeckungsbeitrag	66.623	20,5	139.547	20,6	268.516	22,0	493.254	20,7	192.890	21,0		
21.07 – Fixe Kosten (Tab. 18.12)	69.087	21,3	135.349	20,1	248.244	20,3	469.986	19,7	184.596	20,1		
21.08 = Betriebswirtschaftliches Ergebnis	-2.464	-0,8	4.198	0,6	20.272	1,7	23.268	1,0	8.294	0,9		

Errechnung des Gemeinkostenzuschlagsatzes

Was sagen die Bilanzen?

Wie hat sich Ihr Betrieb in den letzten Jahren entwickelt?

Haben Sie Fragen?

Ziel dieser Kalkulationsmethode ist es, neben der Ermittlung des Stundenkostensatzes eine verbesserte Möglichkeit zur Auftragsvor- und -nachkalkulation zu schaffen. Ein Auftrag ist nicht nur danach zu beurteilen, ob er die gesamten Kosten deckt oder nicht. Vielmehr kann in Zeiten schlechter Kapazitätsauslastung ein Auftrag auch dann positiv zu beurteilen sein, wenn er über die variablen Kosten hinaus nur einen Teil der gesamten Fixkosten abdeckt. Langfristig müssen aber die gesamten variablen und fixen Kosten gedeckt sein. Darüber hinaus muss ein Gewinn erzielt werden.

› siehe Tabelle 22

Tabelle 22: Deckungsbeitrag und betriebswirtschaftliches Ergebnis je produktive Stunde

Größenklasse	I	II	III	IV	Gesamt	Ihr Betrieb
	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro
22.01 Deckungsbeitrag (Tab. 21.06) je produktiver Stunde	17,10	16,50	19,84	17,77	17,66	
22.02 – Fixe Kosten (Tab. 21.07) je produktiver Stunde	17,73	16,00	18,34	16,93	16,90	
22.03 = Betriebswirtschaftliches Ergebnis je produktiver Stunde	-0,63	0,50	1,50	0,84	0,76	

Errechnung des Gemeinkostenzuschlagsatzes

In den vorhergehenden Tabellen ist die Ermittlung eines Stundenkostensatzes nach dem Prinzip der modernen Deckungsbeitragsrechnung aufgezeigt worden. In der Praxis ist es aber häufig noch üblich, die Kosten bzw. den Angebotspreis auf dem Wege der Zuschlagskalkulation zu errechnen. Hier werden Gemeinkostenzuschläge ermittelt, die die Aufgabe haben, die nicht direkt verrechenbaren Gemeinkosten den direkt verrechenbaren Einzelkosten zuzuschlagen. Es wird dabei eine gleichbleibende Relation zwischen Einzelkosten- und Gemeinkostenanfall vorausgesetzt. Als Zuschlagsgrundlage wird hier der produktive Lohnaufwand (= Fertigungslohn) angesetzt:

$$\text{Gemeinkostenzuschlag} = \frac{\text{Gemeinkosten} \times 100}{\text{Fertigungslohn}}$$

Die Produktivlöhne (Lohneinzelnkosten) ergeben sich aus Tagesarbeitszetteln und Ähnlichem. Sind keine Belege vorhanden, müssen zur Ermittlung des Fertigungslohns vom Lohnaufwand für produktiv Beschäftigte die Lohnzusatzkosten (= Bezahlung unproduktiver Zeiten, Sozialkosten u.a.) abgezogen werden.

Die Gemeinkosten, die der Buchhaltung entnommen wurden (Lohnzusatzkosten, Gehälter, sonstiger Aufwand), werden um die kalkulatorischen Kosten ergänzt. Von diesen gesamten Gemeinkosten werden die Gemeinkosten abgezogen, die über das Material bzw. über Handelswaren und Fremdleistungen verrechnet werden. Die sich ergebenden Fertigungsgemeinkosten, in Prozent der Zuschlagsbasis (Fertigungslohn) ausgedrückt, werden Gemeinkostenzuschlagsatz auf Fertigungslohn genannt.

Da dieser Zuschlagsatz für jeden Betrieb gesondert und individuell ermittelt werden muss, bitten wir Sie dringend, nach vorgenannter Rechnung zu verfahren, um die für Ihr Unternehmen typischen Kalkulationsgrundlagen zu überprüfen bzw. zu ermitteln.

Vorwort	Die wirtschaftliche Lage	Wie arbeiten die Vergleichsbetriebe?	Von der Buchführung zur Kalkulation	Ermittlung des Stundenkostensatzes
---------	--------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------

Tabelle 23: Ermittlung des Fertigungslohnes und der Lohnzusatzkosten (Fertigungslohn = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
23.01 Produktive Stunden (Tab. 13.05)	3.897 Stunden		8.458 Stunden		13.532 Stunden		27.753 Stunden		10.922 Stunden			
23.02 x Mittellohn	14,84		15,16		15,60		15,32		15,20			
23.03 = Fertigungslohn	57.831		128.223		211.099		425.176		166.014			
23.04 Personalkosten für produktiv Beschäftigte (Tab. 16.04)	105.951	183,2	228.844	178,5	381.077	180,5	788.273	185,4	300.629	181,1		
23.05 – Fertigungslohn	57.831	100,0	128.223	100,0	211.099	100,0	425.176	100,0	166.014	100,0		
23.06 = Lohnzusatzkosten	48.120	83,2	100.621	78,5	169.978	80,5	363.097	85,4	134.615	81,1		

Tabelle 24: Gemeinkostenzuschlag (Fertigungslohn = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
24.01 Lohnzusatzkosten (Tab. 23.06)	48.120	83,2	100.621	78,5	169.978	80,5	363.097	85,4	134.615	81,1		
24.02 + Gehälter (Tab. 16.03)	2.180	3,8	8.619	6,7	45.879	21,7	103.237	24,3	26.348	15,9		
24.03 + Abschreibungen (Tab. 2.11)	11.032	19,1	15.197	11,9	20.146	9,5	36.730	8,6	17.892	10,8		
24.04 + Sonstiger Aufwand (Tab. 2.13)	50.840	87,9	99.787	77,8	157.572	74,7	327.516	77,0	128.361	77,3		
24.05 = Zwischensumme	112.172	194,0	224.224	174,9	393.575	186,4	830.580	195,3	307.216	185,1		
+ Kalkulatorische Kosten:												
24.06 Unternehmerlohn für verwaltende Tätigkeit (Tab. 8.02)	18.588	32,1	39.924	31,1	62.622	29,7	89.121	21,0	45.883	27,6		
24.07 Zinsen (Tab. 9.02)	1.363	2,4	1.723	1,3	3.598	1,7	4.697	1,1	2.500	1,5		
24.08 Miete (Tab. 10.03)	1.240	2,1	667	0,5	1.610	0,8	4.067	1,0	1.398	0,8		
24.09 = Gemeinkosten gesamt	133.363	230,6	266.538	207,8	461.405	218,6	928.465	218,4	356.997	215,0		
– zu verrechnende Gemeinkosten												
24.10 über Material (Tab. 17.03)	18.137	31,4	42.698	33,3	72.308	34,3	91.714	21,6	49.384	29,7		
24.11 – über Fremdleistungen (Tab. 17.06)	2.088	3,6	3.429	2,6	4.648	2,2	12.839	3,0	4.513	2,7		
24.12 – über Handelsware (Tab. 17.09)	22	0,0	0	0,0	460	0,2	6.928	1,6	928	0,6		
24.13 = Fertigungsgemeinkosten	113.116	195,6	220.411	171,9	383.989	181,9	816.984	192,2	302.172	182,0		
24.14 Zuschlag auf Fertigungslohn		195,6		171,9		181,9		192,2		182,0		

Errechnung des Gemeinkostenzuschlagsatzes

Was sagen die Bilanzen?

Wie hat sich Ihr Betrieb in den letzten Jahren entwickelt?

Haben Sie Fragen?

Was sagen die Bilanzen?

In Ergänzung der leistungsbezogenen Daten, die vornehmlich aus der Gewinn- und Verlustrechnung und weiteren Angaben aus dem Rechnungswesen und aus Sonderstatistiken gewonnen werden konnten, gibt Ihnen diese Auswertung einen Kurzüberblick über die Bilanz der an der Untersuchung beteiligten Betriebe. Es handelt sich hierbei um eine Darstellung der Finanzierungsquellen (Passivseite der Bilanz mit Eigenkapital, langfristigen Verbindlichkeiten, kurzfristigen Verbindlichkeiten) und des Vermögens, das mit Eigenkapital bzw. Fremdkapital finanziert wurde (Aktivseite der Bilanz mit Anlage- und Umlaufvermögen). In Tabelle 25 sind die nach Betriebsgrößenklassen unterteilten typischen Ergebnisbilanzen aufgeführt. Bei der Aufgliederung in einzelne Bilanzpositionen wurde bewusst auf eine Zersplitterung verzichtet. Es werden also nur die wesentlichen, auch in Bezug auf die Informationsentwicklung interessanten Positionen aufgeführt.

Tabelle 25: Bilanzstruktur (Bilanzsumme = 100%)

Größenklasse	I		II		III		IV		Gesamt		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%	Euro	%
Anlagevermögen:												
25.01 Immaterielles Anlagevermögen	127	0,1	638	0,2	421	0,1	1.861	0,2	672	0,2		
25.02 Grundstücke und Gebäude	0	0,0	21.481	7,3	11.569	2,7	17.612	1,8	15.006	3,7		
25.03 Technische Anlagen, Maschinen	1.608	1,0	13.382	4,6	15.566	3,6	19.187	1,9	12.661	3,2		
25.04 Betriebs-/Geschäftsausstattung	6.308	4,2	14.184	4,8	17.978	4,2	23.895	2,4	15.043	3,8		
25.05 Gerüste und Leitern	1.632	1,1	2.150	0,7	3.303	0,7	4.475	0,4	2.646	0,7		
25.06 Fuhrpark	26.325	17,4	26.287	9,0	27.706	6,4	71.761	7,2	32.971	8,2		
25.07 Sonstiges Anlagevermögen	3.618	2,4	16.284	5,5	28.301	6,6	12.504	1,2	16.290	4,1		
25.08 Zwischensumme Anlagevermögen	39.618	26,2	94.406	32,1	104.844	24,3	151.295	15,1	95.289	23,9		
Umlaufvermögen:												
25.09 Material- u. Handelswarenbestand	6.658	4,4	23.390	8,0	32.850	7,6	90.894	9,1	32.084	8,0		
25.10 Teilfertige Arbeiten	13.597	9,0	58.788	20,0	83.528	19,4	332.138	33,2	94.810	23,8		
25.11 Forderungen aus Lieferung und Leistung	26.765	17,7	41.816	14,2	75.890	17,6	224.272	22,4	72.425	18,1		
25.12 Sonstige Forderungen	21.260	14,1	27.590	9,4	27.335	6,4	87.545	8,7	34.824	8,7		
25.13 Kasse, Bank, Postgiro	36.699	24,3	38.497	13,1	77.612	18,0	66.949	6,7	50.998	12,8		
25.14 Sonstige Aktiva	3.452	2,3	4.614	1,6	18.036	4,2	24.591	2,5	10.237	2,6		
25.15 Posten der aktiven Rechnungsabgrenzung	3.024	2,0	4.766	1,6	10.629	2,5	22.947	2,3	8.331	2,1		
25.16 Summe Aktiva	151.073	100,0	293.867	100,0	430.724	100,0	1.000.631	100,0	398.998	100,0		
25.17 Eigenkapital am 31.12. (inkl. Gewinn)	56.803	37,6	71.807	24,4	149.902	34,8	195.726	19,6	104.182	26,1		
25.18 Langfristige Rückstellungen	702	0,5	6.960	2,4	13.827	3,2	94.303	9,4	19.643	4,9		
25.19 Kurzfristige Rückstellungen	12.435	8,2	15.215	5,2	27.323	6,4	67.545	6,7	24.786	6,2		
25.20 Langfristige Bankverbindlichkeiten	19.911	13,2	65.113	22,2	71.474	16,6	83.253	8,3	61.308	15,4		
25.21 Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	9.873	6,5	17.203	5,8	24.903	5,8	73.767	7,4	25.587	6,4		
25.22 Erhaltene Anzahlungen	11.966	7,9	49.996	17,0	69.955	16,2	251.966	25,2	76.193	19,1		
25.23 Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	10.753	7,1	19.078	6,5	24.610	5,7	92.133	9,2	29.107	7,3		
25.24 Sonstige Verbindlichkeiten	24.562	16,3	45.747	15,6	48.723	11,3	131.779	13,2	54.800	13,7		
25.25 Posten der passiven Rechnungsabgrenzung	4.068	2,7	2.748	0,9	7	0,0	10.159	1,0	3.392	0,9		
25.26 Summe Passiva	151.073	100,0	293.867	100,0	430.724	100,0	1.000.631	100,0	398.998	100,0		

Vorwort	Die wirtschaftliche Lage	Wie arbeiten die Vergleichsbetriebe?	Von der Buchführung zur Kalkulation	Ermittlung des Stundenkostensatzes
---------	--------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------

Finanzielle Stabilität

Hier geht es um die Finanzierung langfristig im Betrieb gebundener Vermögensgrößen. In der Praxis gilt, dass das Anlagevermögen durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital (Anlagedeckung II) gedeckt sein soll. Diese Finanzierungsregel ist insbesondere in Zeiten der Kreditrestriktionen, also in Zeiten des teuren Geldes, von Bedeutung. Die hier ausgewiesenen Werte können nur beispielhaft gelten, da diese Kennzahlen aus Steuerbilanzen abgeleitet wurden. Das heißt, es wurden für die Vermögenswerte Buchwerte und nicht die Verkehrswerte berücksichtigt. **Achten Sie darauf, dass beide Kennzahlen möglichst über 100 liegen!**

› siehe Tabelle 26

Verschuldungsgrad

Der Verschuldungsgrad hat einen großen Einfluss auf die Rentabilität des Eigenkapitals. Diese nimmt so lange zu, wie eine positive Differenz zwischen der Rendite des Gesamtkapitals und dem Kostensatz des Fremdkapitals besteht. Mit zunehmendem Anteil des Fremdkapitals am Kapitalfonds des Unternehmens erhöht sich die Empfindlichkeit der Rendite des Eigenkapitals gegenüber geschäftlichen Risiken.

Die Kennzahl sollte möglichst unter 1 liegen.

› siehe Tabelle 27

Tabelle 26:

Größenklasse	I	II	III	IV	Gesamt	Ihr Betrieb
26.01 Anlagedeckung I: Verhältnis von Eigenkapital zu Anlagevermögen	143,4	76,1	143,0	129,4	109,3	
26.02 Anlagedeckung II: Verhältnis von Eigenkapital und langfristigem Fremdkapital zu Anlagevermögen	195,4	152,4	224,3	246,7	194,3	

Tabelle 27: Verschuldungsgrad

Größenklasse	I	II	III	IV	Gesamt	Ihr Betrieb
27.01 Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital	1,7	3,1	1,9	4,1	2,8	

Errechnung des Gemeinkostenzuschlagsatzes	Was sagen die Bilanzen?	Wie hat sich Ihr Betrieb in den letzten Jahren entwickelt?	Haben Sie Fragen?
-------------------------------------------	-------------------------	------------------------------------------------------------	-------------------

Liquidität

Einen Einblick in die Zahlungsfähigkeit und Zahlungsbereitschaft am Bilanzstichtag vermitteln die Kennzahlen:

Liquidität II Flüssige Mittel und kurzfristige Forderungen im Verhältnis zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten (kurzfristige Bankdarlehen, kurzfristige Rückstellungen, sonstige Verbindlichkeiten)

Liquidität III Flüssige Mittel, kurzfristige Forderungen, Warenbestände, teilfertige Arbeiten abzüglich Abschlagszahlungen im Verhältnis zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten (kurzfristige Bankdarlehen, kurzfristige Rückstellungen, sonstige Verbindlichkeiten).

Die Entwicklung dieser Kennzahlen sollte fortlaufend im Kalenderjahr beobachtet werden. Von einer ungünstigen Liquiditätslage und gegebenenfalls einer die betriebliche Existenz bedrohenden Unterdeckung kann in der Regel dann gesprochen werden, wenn eine der Kennzahlen einen Wert unter 1 hat.

› siehe Tabelle 28

Tabelle 28: Liquidität

Größenklasse	I	II	III	IV	Gesamt	Ihr Betrieb
28.01 Liquidität II	1,5	1,2	1,6	1,1	1,3	
28.02 Liquidität III	1,7	1,5	2,0	1,6	1,6	

Tabelle 29: Umsatzgewinnrate/Nettorendite

Größenklasse	I	II	III	IV	Gesamt	Ihr Betrieb
29.01 Verhältnis von Betriebsleistung zum Betriebsergebnis	6,27	9,14	11,77	17,01	11,01	
29.02 Betriebsergebnis je 1 Euro Betriebsleistung	0,16	0,11	0,08	0,06	0,09	

Vorwort	Die wirtschaftliche Lage	Wie arbeiten die Vergleichsbetriebe?	Von der Buchführung zur Kalkulation	Ermittlung des Stundenkostensatzes
---------	--------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------

Wie hat sich Ihr Betrieb in den letzten Jahren entwickelt?

Die wichtigsten Kennzahlen von 2001 bis 2011

Zum Schluss dieses Betriebsvergleiches für das Dachdeckerhandwerk von Nordrhein-Westfalen haben wir Ihnen die wichtigsten Kennzahlen der vergangenen Jahre gegenübergestellt. Sie können nun untersuchen, wie sich Ihr Betrieb im Vergleich zu anderen gleichgelagerten Betrieben entwickelt hat.

› siehe Tabelle 30

Tabelle 30: Kennzahlen

	Größenklasse	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Materialaufwand in % der Betriebsleistung	I	38,7	34,5	41,3	36,1	36,0	36,4	38,4	34,0	35,6	35,8	36,1
	II	34,3	32,6	33,3	35,7	33,9	36,7	34,2	34,6	35,7	35,4	36,6
	III	31,2	31,5	31,2	33,8	34,6	36,6	29,8	31,0	36,4	36,4	39,0
	IV	32,6	31,4	34,9	33,2	38,3	35,4	35,8	31,4	35,7	35,0	32,9
	Gesamtauswertung	33,5	32,0	33,7	34,6	35,3	36,2	34,1	32,7	35,9	35,6	36,0
Personalaufwand in % der Betriebsleistung	I	31,5	25,7	22,6	28,7	27,4	24,9	23,6	27,7	27,6	27,9	23,1
	II	38,3	35,0	36,8	35,6	36,5	31,4	31,7	34,2	32,8	32,9	30,9
	III	43,6	40,9	39,1	36,7	37,3	33,3	38,3	34,8	35,7	33,9	33,7
	IV	40,7	40,7	41,0	43,8	40,3	31,0	34,8	40,6	38,2	34,7	36,6
	Gesamtauswertung	39,7	37,8	37,5	37,6	36,1	31,2	33,4	35,4	34,9	33,1	32,9
Betriebsergebnis in % der Betriebsleistung	I	7,7	17,1	14,7	13,2	14,0	17,3	14,5	15,5	15,6	13,5	15,9
	II	5,0	10,5	7,9	7,5	8,0	10,2	14,6	9,8	9,7	8,4	10,9
	III	2,5	7,6	8,1	7,7	6,1	8,9	9,3	9,9	7,2	7,5	8,5
	IV	4,7	5,7	2,5	1,6	-0,5	5,7	6,2	4,3	3,9	6,7	5,9
	Gesamtauswertung	4,5	8,5	7,0	6,3	6,6	9,2	10,6	9,0	7,6	8,3	9,1
Betriebsleistung Handwerk je produktiv Beschäftigtem	I	81.715	93.973	113.658	101.171	105.530	113.864	115.648	106.942	105.571	103.826	124.818
	II	90.370	101.364	98.577	101.319	104.118	116.333	113.270	108.528	108.629	111.577	119.014
	III	89.903	93.248	99.347	107.175	104.030	124.800	113.155	112.851	113.391	115.092	131.027
	IV	89.108	105.413	100.712	98.780	102.741	131.307	122.358	110.808	113.654	119.030	120.239
	Gesamtauswertung	89.713	101.009	100.766	102.841	102.966	121.095	116.124	109.018	111.268	113.467	123.015
Handwerkliche Wertschöpfung je produktiv Beschäftigtem	I	48.497	58.882	63.162	60.357	64.142	69.090	67.585	66.121	65.384	63.220	72.580
	II	56.191	65.299	61.967	62.138	65.773	69.684	71.540	67.749	66.408	68.077	69.993
	III	58.666	61.337	63.100	64.567	61.846	72.011	73.588	72.360	65.835	68.110	74.443
	IV	55.894	66.346	63.965	62.303	58.340	69.963	67.639	68.739	65.833	70.620	70.983
	Gesamtauswertung	56.433	64.732	63.145	63.138	62.309	69.634	70.325	68.369	65.885	68.022	71.673

Errechnung des Gemein-
kostenzuschlagsatzes

Was sagen die Bilanzen?

Wie hat sich Ihr Betrieb in den
letzten Jahren entwickelt?

Haben Sie Fragen?

Haben Sie Fragen?

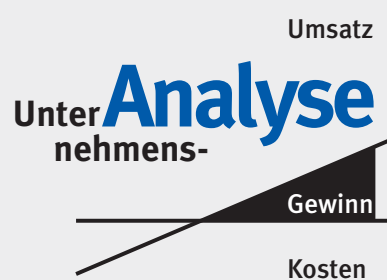
Ihre Ansprechpartner:

- Dachdeckerverband Nordrhein,
Graf-Recke-Straße 43 • 40239 Düsseldorf
Tel.: 0211/ 91 42 9-0
- Innungsverband des Dachdeckerhandwerks Westfalen
Westfalendamm 229 • 44141 Dortmund
Tel.: 0231/ 43 39-18
- die Betriebsberatungsstelle Ihrer Handwerkskammer
- LGH
Dipl.-Betriebsw. Lars Polomski
Tel.: 0211/ 30 10 8-410 • Fax: 0211/ 30 10 8-540
E-Mail: polomski@lgh.de, www.lgh.de

Die Unternehmensanalyse – ein besonderes Service-Angebot der LGH:

Die Teilnehmer am Betriebsvergleich erhalten auf Wunsch eine individuelle Auswertung und Analyse ihrer eingereichten betrieblichen Daten.

Nutzen Sie diesen Informationsvorsprung!



Die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH) ist eine gemeinsame Einrichtung der Handwerkskammern in NRW und der Fachverbände des Handwerks. Sie plant und bündelt die Gewerbeförderungsarbeit für diesen Wirtschaftsbereich und ermöglicht damit den Handwerksorganisationen, ihren Mitgliedern Beratungs- und Serviceleistungen zu bieten, die sie alleine nicht oder nur mit einem wesentlich höheren Aufwand erbringen könnten. Mit zukunftsgerichteten Konzepten und praxisnahen Maßnahmen trägt die LGH dazu bei, die Chancen der Handwerksunternehmen im Wettbewerb nachhaltig zu stärken. Darüber hinaus bringt sie sich fachlich ein in die Ausgestaltung der Mittelstandspolitik und übernimmt Aufträge für öffentliche Förderungen und Projekte. Zur LGH gehört das Management-Center Handwerk (MCH), von ihr geleitet wird der Technologie-Transfer-Ring Handwerk, ein Zusammenschluss von Technologieberatern, der die Handwerksunternehmen sehr erfolgreich bei innovativen Entwicklungen unterstützt.



Landes-Gewerbeförderungsstelle
des nordrhein-westfälischen
Handwerks e.V.