



Unternehmensanalyse

Dachdeckerhandwerk

Ihre Daten im Vergleich zu
Durchschnittswerten Ihrer Größenklasse aus: 2010

Falls Sie Fragen zu Ihren Daten haben, rufen Sie die
LGH an. Bitte geben Sie dabei Ihre Auswertungsnummer an!

Ihre Auswertungsnummer ist: #####

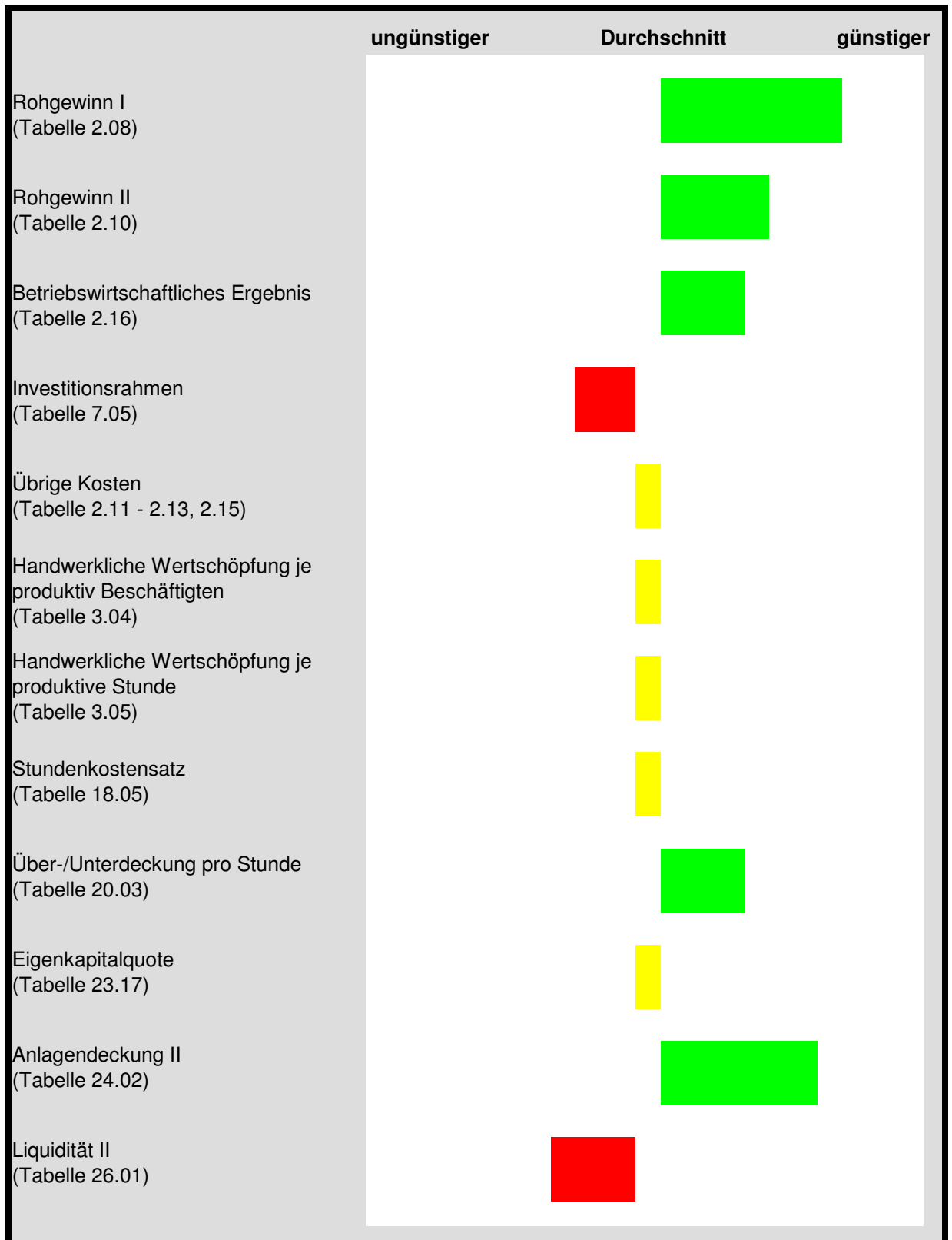
Berichtsjahr Ihrer Daten: 2010

Bei der Interpretation Ihrer Auswertung ist Ihnen gern der
Berater Ihres Fachverbandes oder Ihrer Handwerkskammer
beihilflich.



Ihr Unternehmensprofil

In dem Unternehmensprofil werden bei einigen wichtigen Kennzahlen die Abweichungen Ihrer Daten zu den Durchschnittswerten aufgezeigt. Sie erkennen schnell mögliche Schwachstellen, aber auch mögliche Stärken. Eine tiefere Analyse wird in den folgenden Tabellen vorgenommen. Es wird aber ausdrücklich darauf hingewiesen, dass als Maßstab der Durchschnitt herangezogen wurde, die Farbe Grün bedeutet nicht in jedem Fall eine Stärke Ihres Unternehmens.



Wie arbeiten die Vergleichsbetriebe ?
Beschäftigtenstruktur
Tabelle 1 (Gesamtbeschäftigte = 100%)

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen
	Anzahl	%	Anzahl	%	
Größenklasseneinteilung	II				% - Punkte
Handwerklich Tätige:					
1.01 Produktivanteil Inhaber **	0,6		0,5		
1.02 Produktivanteil Meister	0,1		0,0		
1.03 Bewertete Gesellen, Facharbeiter, Helfer	4,0		8,0		
1.04 Gewichtete Lehrlinge	0,3		0,5		
1.05 = Produktiv Beschäftigte	5,0	73,5	9,0	91,8	18,3
Verwaltend und Organisatorisch Tätige:					
1.06 Organisatorischer Anteil Inhaber**	0,9		0,8		
1.07 Organisatorischer Anteil Meister	0,0		0,0		
1.08 Kaufmännische Angestellte	0,6		0,0		
1.09 Übrige in der Verwaltung Beschäftigte	0,3		0,0		
1.10 = Organisatorisch Beschäftigte	1,8	26,5	0,8	8,2	-18,3
1.11 Insgesamt Beschäftigte *	6,8	100,0	9,8	100,0	

*) Durchschnittliche Beschäftigtenzahl einschließlich Betriebsinhaber und mithelfende Familienangehörigen. Alle Beschäftigten sind nach der effektiven Mitarbeit bewertet (12 Monate = 1 Beschäftigter, 1 Monat = 1/12 Beschäftigter) Lehrlinge sind mit 30% einer vollen Arbeitskraft bewertet.

**) Gerade in kleineren Betrieben werden die Inhaber genau wie Meister oder Gesellen im Fertigungsbereich gefordert. Darüber hinaus hat er organisatorische Aufgaben zu bewältigen, so dass die erbrachte Leistung über die normale Arbeitszeit hinausgeht. Aus diesem Grunde wurde der Inhaber mit entsprechend der wöchentlichen Arbeitszeit im Vergleich zur normalen Wochenarbeitszeit bewertet.

Betriebswirtschaftliche Erfolgsrechnung
Tabelle 2 (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen
	€	%	€	%	
Daten aus der Buchhaltung					% - Punkte
2.01 Betriebsleistung Handwerk	557.887	100,0	854.000	100,0	0,0
2.02 + Betriebsleistung Handel	0	0,0	0	0,0	0,0
2.03 = Betriebsleistung gesamt	557.887	100,0	854.000	100,0	0,0
2.04 - Fremdleistung	19.868	3,6	79.000	9,3	5,7
2.05 = Eigene Betriebsleistung	538.019	96,4	775.000	90,7	-5,7
2.06 - Materialeinsatz	197.632	35,4	180.000	21,1	-14,3
2.07 - Handelswareneinsatz	0	0,0	0	0,0	0,0
2.08 = Rohgewinn I	340.387	61,0	595.000	69,7	8,7
2.09 - Gesamte Personalkosten *)	183.556	32,9	314.000	36,8	3,9
2.10 = Rohgewinn II	156.831	28,1	281.000	32,9	4,8
2.11 - Abschreibungen	13.833	2,5	6.000	0,7	-1,8
2.12 - GwG	1.780	0,3	1.500	0,2	-0,1
2.13 - Sonstiger Aufwand	94.516	16,9	218.100	25,5	8,6
2.14 = Betriebsergebnis	46.702	8,4	55.400	6,5	-1,9
2.15 - Kalkulatorische Kosten	65.603	11,8	62.360	7,3	-4,5
2.16 = Betriebswirtschaftliches Ergebnis	-18.901	-3,4	-6.960	-0,8	2,6

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

Die wichtigsten Kennziffern der erfolgreichsten Betriebe

	%
Materialeinsatz	31,9
Personalaufwand	25,2
Betriebswirtschaftliches Ergebnis	13,6

Leistungskennzahlen**Tabelle 3**

Größenklasse	II	Ihr Betrieb	Abweichungen	
	€	€	€	%
3.01 Eigene Betriebsleistung je Beschäftigten	79.120	79.082	-38	0,0
3.02 Betriebsleistung Handwerk je produktiv Beschäftigten	111.577	94.889	-16.688	-15,0
Durchschnitt der erfolgreichsten Betriebe der Teilnehmer	142.165			
3.03 Betriebsleistung Handwerk je Produktivstunde	77,59	65,30	-12,29	-15,8
3.04 Handwerkliche Wertschöpfung je produktiv Beschäftigten	68.077	66.111	-1.966	-2,9
3.05 Handwerkliche Wertschöpfung je Produktivstunde	47,34	45,50	-1,84	-3,9
Durchschnitt der erfolgreichsten Betriebe der Teilnehmer	61,59			
3.06 Rohgewinn je 1,- € Personalkosten	1,38	1,58	0,20	14,5
3.07 Rohgewinn Handel	0	0	0	0,0
3.08 Handelsspanne	0,0	0,0	0,0	0,0

Handwerkliche Wertschöpfung = Betriebsleistung Handwerk - Fremdleistung - Materialeinsatz

Auftragsstruktur**Tabelle 4**

Größenklasse	II	Ihr Betrieb	Abweichungen	
	%	%	% - Punkte	
4.01 Öffentliche Auftraggeber	3,9	10,0	6,1	
4.02 Wohnungsbaugesellschaften	5,2	30,0	24,8	
4.03 Gewerbliche Wirtschaft	16,5	40,0	23,5	
4.04 Private Auftraggeber	71,3	20,0	-51,3	
4.05 Sonstige Auftraggeber	3,1	0,0	-3,1	

Tätigkeitsstruktur**Tabelle 5**

Größenklasse	II	Ihr Betrieb	Abweichungen	
	%	%	% - Punkte	
5.01 Dachdeckerarbeiten in Neubauten	19,5	20,0	0,5	
5.02 Dachdeckerarbeiten in Altbauten	80,5	80,0	-0,5	

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

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen
	€	%	€	%	% - Punkte
Daten aus der Buchhaltung					
6.01 Tatsächlich gezahlte Miete	9.977	1,8	38.000	4,4	2,6
6.02 Energiekosten	1.556	0,3	7.500	0,9	0,6
6.03 Reinigung und Instandhaltung	473	0,1	5.000	0,6	0,5
6.04 Aufwendungen für eigene Grundstücke und Gebäude	154	0,0	0	0,0	0,0
6.05 Betriebliche Versicherungen	7.411	1,3	14.500	1,7	0,4
6.06 Gebühren und Beiträge	1.950	0,3	2.500	0,3	0,0
6.07 Fahrzeugkosten ohne Afa	21.700	3,9	55.000	6,4	2,5
6.08 Werbung, Repräsentation	5.663	1,0	10.000	1,2	0,2
6.09 Reisekosten	147	0,0	200	0,0	0,0
6.10 Kosten der Warenabgabe	537	0,1	0	0,0	-0,1
6.11 Aufwand für Gewährleistung	162	0,0	1.300	0,2	0,2
6.12 Instandhaltung von Maschinen Werkzeugen , Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.203	0,4	6.300	0,7	0,3
6.13 Miete für Einrichtungen	4.465	0,8	1.800	0,2	-0,6
6.14 Leasing für Maschinen	357	0,1	1.300	0,2	0,1
6.15 Porto, Telefon	2.775	0,5	3.800	0,4	-0,1
6.16 Büromaterial, Zeitschriften	1.213	0,2	3.800	0,4	0,2
6.17 Beratungskosten	1.754	0,3	800	0,1	-0,2
6.18 Externe Buchführungskosten	5.521	1,0	11.000	1,3	0,3
6.19 Entsorgungskosten	5.130	0,9	3.800	0,4	-0,5
6.20 Hilfs- und Betriebsstoffe	434	0,1	0	0,0	-0,1
6.21 Betriebsbedarf	3.467	0,6	34.000	4,0	3,4
6.22 Werkzeuge und Kleingeräte	1.568	0,3	2.100	0,2	-0,1
6.23 Kurzfristige Zinsen und Kosten des Geldverkehrs	3.582	0,6	2.700	0,3	-0,3
6.24 Langfristige Darlehenszinsen	2.517	0,5	3.700	0,4	-0,1
6.25 Betriebliche Steuern	4.927	0,9	800	0,1	-0,8
6.26 Übriger Aufwand	4.873	0,9	8.200	1,0	0,1
6.27 Sonstiger Aufwand gesamt	94.516	16,9	218.100	25,5	8,6

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

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; d.h. die Privatentnahmen geringer als das Betriebsergebnis sind.

Tabelle 7 (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen
	€	%	€	%	% - Punkte
Daten aus der Buchhaltung					
7.01 Betriebsergebnis (Tab. 2)	46.702	8,4	55.400	6,5	-1,9
7.02 - Privatentnahmen	49.727	8,9	62.000	7,3	-1,6
7.03 = Kapitalbildung	-3.025	-0,5	-6.600	-0,8	-0,3
7.04 + Steuerliche Abschreibungen	13.833	2,4	6.000	0,7	-1,7
7.05 = Investitionsrahmen aus Selbstfinanzierung	10.808	1,9	-600	-0,1	-2,0
7.06 Investitionsrahmen je Beschäftigten	1.589		-61		-1.650 €

Von der Buchführung zur Kalkulation

Ob Sie in Ihrem Betrieb rentabel gearbeitet haben, können Sie nicht allein am Betriebsergebnis ablesen. Im Betriebsergebnis 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.

Tabelle 8 (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen
	€	%	€	%	% - Punkte
8.01 Kalkulatorischer produktiver Unternehmerlohn	23.701	4,2	23.324	2,7	-1,5
8.02 Kalkulatorisches Unternehmerlohn für verwaltende Tätigkeit	39.299	7,1	38.676	4,5	-2,6
8.03 Kalkulatorischer Unternehmerlohn	63.000	11,3	62.000	7,3	-4,0

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 %**

Tabelle 9 (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen
	€	%	€	%	% - Punkte
9.01 Eigenkapital	48.665		15.000		
Davon:					
9.02 Kalkulatorische Zinsen	1.168	0,2	360	0,0	-0,2

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, bzw. wenn der Unternehmer wegen der Eigennutzung auf Mieteinnahmen bei sonstiger Fremdvermietung verzichtet. Dieser kalkulatorische Mietansatz richtet sich nach den örtlichen Verhältnissen.

Tabelle 10 (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen % - Punkte
	€	%	€	%	
10.01 Ortsübliche Miete für eigene Grundstücke und Gebäude	2.325	0,3	0	0,0	-0,3
10.02 - Aufwand und Abschreibung für eigene Grundstücke und Gebäude	890	0,2	0	0,0	-0,2
10.03 = Kalkulatorische Miete	1.435	0,3	0	0,0	-0,3
10.04 + Tatsächlich gezahlte Miete	9.977	1,7	38.000	4,4	2,7
10.05 = Miete insgesamt	11.412	2,0	38.000	4,4	2,4

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

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen % - Punkte
	€	%	€	%	
11.01 Kalkulatorischer Unternehmerlohn	63.000	11,3	62.000	7,3	-4,0
11.02 Kalkulatorische Zinsen	1.168	0,2	360	0,0	-0,2
11.03 Kalkulatorische Miete	1.435	0,3	0	0,0	-0,3
11.04 Kalkulatorische Kosten gesamt	65.603	11,8	62.360	7,3	-4,5

Ermittlung des Stundenkostensatzes unter Berücksichtigung der Kapazitätsauslastung

Ziel der Kalkulation ist es u.a., für die Angebots- und Nachkalkulation einen Stundenkosten- bzw. Stundenverrechnungssatz zu ermitteln. Als Grundlage müssen zunächst die produktiven Stunden Ihres Betriebs, die Kapazität ermittelt werden.

Ermittlung der produktiven Stunden
Tabelle 12

Größenklasse	II	Ihr Betrieb	Abweichungen	
	Tage/Stunden	Tage/Stunden	Tage/Std.	%
12.01 Kalendertage	365,0	365,0	0,0	0,0
- Ausfalltage:				
12.02 Samstag und Sonntage	104,0	105,0	1,0	1,0
12.03 Feiertage	9,0	9,0	0,0	0,0
12.04 Schlechtwetter-Ausfalltage (SKuG-Tage und Ausfallgeldtage Oktober, November, April nicht durch flexible Arbeitszeiten abgedeckt)	12,9	15,0	2,1	16,3
12.05 Urlaubstage	24,4	24,4	0,0	0,0
12.06 Krankheitstage	11,3	5,6	-5,7	-50,4
12.07 sonstige tarifliche Ausfalltage	2,0	2,0	0,0	0,0
12.08 Kurzarbeitstage (ausserhalb Winterzeit)	0,1	0,0	-0,1	-100,0
12.09 = Anwesenheitstage	201,3	204,0	2,7	1,3
12.10 + Überstunden in Tage umgerechnet	0,7	0,0	-0,7	-100,0
12.11 + Saldo aus Arbeitszeitkonten in Tagen	0,0	0,0	0,0	0,0
12.12 = Anwesenheitstage incl. Überstd.	202,0	204,0	2,0	1,0
12.13 - Nicht direkt verrechenbare Arbeiten, Garantearbeiten u.a.	17,6	17,7	0,1	0,6
12.14 = Produktive Tage	184,4	186,3	1,9	1,0
12.15 * Stunden pro Tag	7,80	7,80	0,00	0,0
12.16 = Produktive Stunden pro Jahr und Beschäftigten	1.438	1.453	15,0	1,0

Tabelle 13

Größenklasse	II	Ihr Betrieb	Abweichungen	
	Stunden	Stunden	Tage/Std.	%
13.01 Produktive Stunden Gesellen und Helfer	5.752	11.624	5.872	102,1
13.02 Produktive Stunden Lehrlinge	431	727	296	68,7
13.03 Produktive Stunden Inhaber	863	727	-136	-15,8
13.04 Produktive Stunden sonstiger produktiv Beschäftigte	144	0	-144	-100,0
13.05 = Gesamte produktive Stunden	7.190	13.078	5.888	81,9

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

Ermittlung der Gesamtkosten
Tabelle 14 (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen
	€	%	€	%	% - Punkte
14.01 Materialeinsatz	197.632	35,4	180.000	21,1	-14,3
14.02 + Handelswareneinsatz	0	0,0	0	0,0	0,0
14.03 + Fremdleistungen	19.868	3,6	79.000	9,3	5,7
14.04 + Personalaufwand	183.556	32,9	314.000	36,8	3,9
14.05 + Sonstiger Aufwand	94.516	16,9	218.100	25,5	8,6
14.06 + Abschreibungen und GwG	15.613	2,8	7.500	0,9	-1,9
14.07 + Kalkulatorische Kosten	65.603	11,8	62.360	7,3	-4,5
14.08 = Gesamtkosten	576.788	103,4	860.960	100,8	-2,6

Bei der Verteilung der Kosten ist es sinnvoll, zu unterscheiden nach Kosten, die von der Beschäftigung abhängig sind, also variabel, und Kosten, die von der Beschäftigung unabhängig, also fix sind. Der Lohnaufwand für produktiv Beschäftigte, Materialkosten u.a. sind direkt abhängig von der Auftragslage, 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 der Tabelle 15 in variable Kostenteile und fixe Kostenanteil aufgegliedert. Auch im sonstigen Aufwand sind variable Kostenanteile enthalten. Die variablen Anteile sind in der Tabelle 17 aufgeführt. Zu berücksichtigen ist dabei, dass bei den Kfz-Kosten 70% und beiden Energiekosten 95% als variabel angesetzt werden. Abschreibungen und kalkulatorische Kosten (mit Ausnahme des produktiven Meisterlohnes) sind als Fixkosten angesetzt.

Ermittlung der Personalkosten für produktiv Beschäftigte
Tabelle 15 (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen
	€	%	€	%	% - Punkte
15.01 Personalaufwendungen (Tab.14.04)	183.556	32,9	314.000	36,8	3,9
15.02 + Kalkulatorischer produktiver Unternehmerlohn (Tab. 8.01)	23.701	4,2	23.324	2,7	-1,5
15.03 - Gehälter	12.551	2,2	0	0,0	-2,2
15.04 = Personalkosten für produktiv Beschäftigte	194.706	34,9	337.324	39,5	4,6

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 Ihren Angaben entnommen bzw. entspricht den Durchschnittswerten.

Tabelle 16 (Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen
	€	%	€	%	% - Punkte
16.01 Materialeinsatz (Tab. 2.06)	197.632		180.000		
16.02 Zuschlag auf das Material		17,9		15,0	
16.03 Über Material zu verrechnende Kosten	35.376		27.000		
16.04 Fremdleistungen (Tab. 2.04)	19.868		79.000		
16.05 Zuschlag auf Fremdleistungen		10,8		5,0	
16.06 Über Fremdleistungen zu verrechnende Kosten	2.146		3.950		
16.07 Handelsumsatz (Tab. 2.02)	0		0		
16.08 - Handelswareneinsatz (Tab. 2.07)	0		0		
16.09 = Über Handelsware zu verrechnende Kosten	0		0		

Ermittlung der fixen Kosten**Tabelle 17** (Gesamtkosten = 100%)

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen	
	€	%	€	%	% - Punkte	
17.01 Gesamtkosten (Tab. 14.08)	576.788	100,0	860.960	100,0	0,0	
- Variable Kosten						
17.02 Material- und Handelswareneinsatz	197.632	34,3	180.000	20,9	-13,4	
17.03 Fremdleistungen	19.868	3,4	79.000	9,2	5,8	
17.04 Personalkosten für produktiv Besch..	194.706	33,8	337.324	39,2	5,4	
17.05 Variable Energiekosten	1.478	0,3	7.125	0,8	0,5	
17.06 Betriebssteuern	4.927	0,8	800	0,1	-0,7	
17.07 Variable Kraftfahrzeugkosten	15.190	2,6	38.500	4,5	1,9	
17.08 Kosten der Warenabgabe	537	0,1	0	0,0	-0,1	
17.09 Aufwand für Gewährleistung	162	0,0	1.300	0,2	0,2	
17.10 Hilfs- und Betriebsstoffe	434	0,1	0	0,0	-0,1	
17.11 Entsorgungskosten	5.130	0,9	3.800	0,4	-0,5	
17.12 = Fixe Kosten	136.724	23,7	213.111	24,8	1,1	
17.13 - Über Material zu verrechn. Kosten	35.376	6,1	27.000	3,1	-3,0	
17.14 - Über Fremdleistung zu verrechnende Kosten	2.146	0,4	3.950	0,5	0,1	
17.15 - Über Handelsware zu verrechnende Kosten	0	0,0	0	0,0	0,0	
17.16 = Über produktive Stunden zu verrechnende Fixkosten	99.202	17,2	182.161	21,2	4,0	
17.17 Über produktive Stunden zu verrechn. Fixkosten pro produktiver Stunde	13,80		13,93		0,13 €	

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. Ihr Ziel sollte es daher sein, die unproduktiven Stunden so gering wie möglich zu halten.

Ermittlung des Stundensatzes**Tabelle 18**

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen	
	€		€		€	%
18.01 Personalkosten für produktiv Beschäftigte pro produktive Stunde	27,08		25,79		-1,29	-4,8
18.02 + Sonst. variable Kosten pro Stunde	3,87		3,94		0,07	1,8
18.03 = Variable Kosten pro Stunde	30,95		29,73		-1,22	-3,9
18.04 + Über produktive Stunden zu verrechnende Fixkosten pro Stunde (Tab. 17.17)	13,80		13,93		0,13	0,9
18.05 = Stundensatz	44,75		43,66		-1,09	-2,4
Durchschnitt der erfolgreichsten Betriebe der Teilnehmer	43,69					

In diesem Stundensatz sind keine Materialkosten enthalten. Außerdem sind keine Wagnis- und Gewinnanteile berücksichtigt.

Ermittlung des Deckungsbeitrages und betriebswirtschaftlichen Ergebnisses

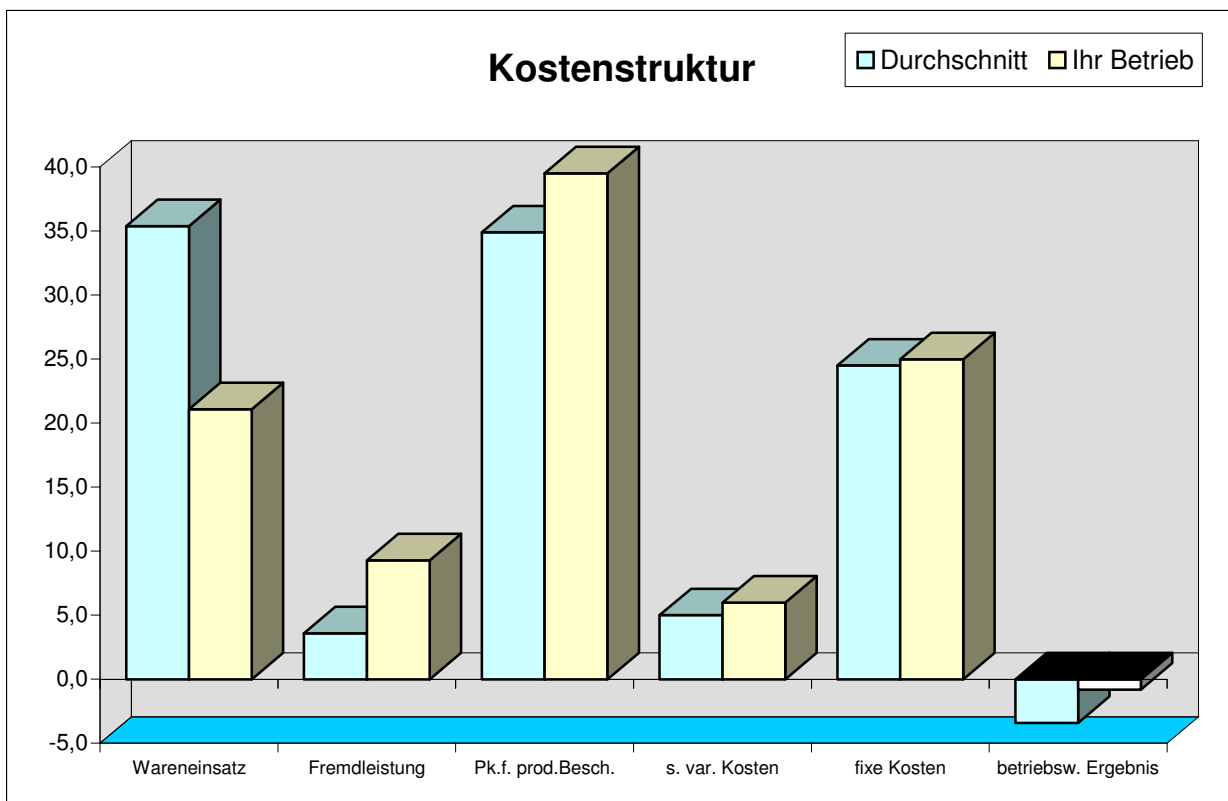
Im Anschluss an die Analyse der Kosten und des Stundenkostensatzes unter Berücksichtigung der Kapazitätsauslastung soll nun untersucht werden, ob die erzielte Betriebsleistung (Tabelle 2) kostendeckend war. In der nachfolgenden Tabelle werden von der gesamten Betriebsleistung die variablen Kosten abgezogen.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

Kostenstruktur

Tabelle 19

(Betriebsleistung = 100%)

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen % - Punkte
	€	%	€	%	
19.01 Gesamte Betriebsleistung (Tab. 2)	557.887	100,0	854.000	100,0	0,0
19.02 - Material- und Handelswareneinsatz	197.632	35,4	180.000	21,1	-14,3
19.03 - Fremdleistungen (Tab. 2)	19.868	3,6	79.000	9,3	5,7
19.04 - Personalkosten für produktiv Beschäftigte	194.706	34,9	337.324	39,5	4,6
19.05 - Sonstige variable Kosten	27.858	5,0	51.525	6,0	1,0
19.06 = Gesamtdeckungsbeitrag	117.823	21,1	206.151	24,1	3,0
19.07 - Fixe Kosten (Tab. 17.12)	136.724	24,5	213.111	25,0	0,5
19.08 = Betriebswirtschaftl.Ergebnis	-18.901	-3,4	-6.960	-0,8	2,6




Auswertungsnummer: 99999

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 einen Teil der gesamten Fixkosten abdeckt. Langfristig müssen aber die gesamten variablen und fixen Kosten gedeckt sein. Darüber hinaus muss ein Gewinn erzielt werden.

Deckungsbeitrag und betriebswirtschaftliches Ergebnis je produktive Stunde

Tabelle 20

Größenklasse	II	Ihr Betrieb	Abweichungen	
	€	€	€	%
20.01 Deckungsbeitrag (Tab. 19.06) je produktive Stunde	16,39	15,76	-0,63	-3,8
20.02 - Fixe Kosten (Tab.19.07) je produktive Stunde	19,02	16,30	-2,72	-14,3
20.03 = Betriebswirtschaftl.Ergebnis je produktive Stunde	-2,63	-0,54	2,09	-79,5

Ermittlung des Kostendeckungspunktes

Mit Hilfe der oben ermittelten Daten aus der Kostenrechnung können Sie nun ermitteln, nach wie viel Fertigungsstunden die gesamten Kosten, also variable und fixe Kosten abgedeckt sind und Ihr Unternehmen in die Gewinnzone kommt.

Rechnerisch können Sie Ihren Kostendeckungspunkt nach folgender Formel errechnen:

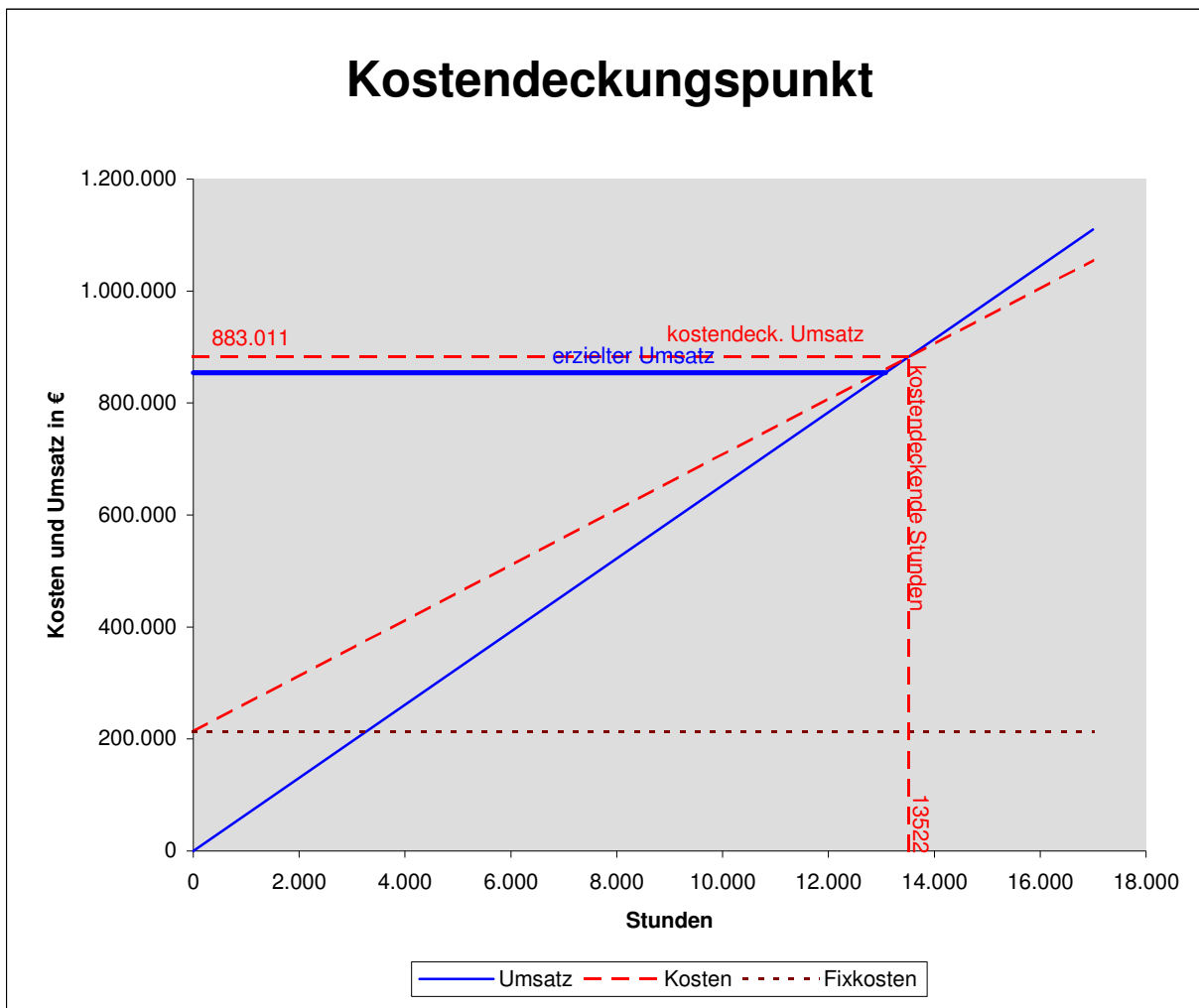
$$\text{Kostendeckende Fertigungsstunden} = \frac{\text{Gesamte Fixkosten}}{\text{Deckungsbeitrag pro Stunde}}$$

Für Ihr Unternehmen liegt der Kostendeckungspunkt bei:

$$\text{Kostendeckende Fertigungsstunden} = \frac{213.111}{15,76} = \underline{\underline{13.522 \text{ Stunden}}}$$

In der folgenden Grafik wollen wir Ihnen den Kostendeckungspunkt darstellen. Bis zum Schnittpunkt der Umsatz- mit der Gesamtkostenkurve dienen die positiven Deckungsbeiträge zur Fixkostenabdeckung. Erst nach diesem Schnittpunkt kommt Ihr Betrieb in die Gewinnzone.

Sie haben fakturieren können: **13.078 Stunden**
Damit liegen Sie um 444 Stunden unter dem Kostendeckungspunkt.



Ziel sollte es für Sie sein, durch ständige Beobachtung der variablen bzw. fixen Kosten und der Fertigungsstunden (Überprüfung des Krankenstandes, Ausschaltung von unproduktiven Arbeiten), den Kostendeckungspunkt möglichst gering zu halten.

Als ergänzende Information haben wir Ihnen in der folgenden Tabelle die Kosten pro Fertigungsstunde bei Variation der Fertigungsstunden aufgeführt. Die in der dritten Spalte aufgeführten variablen Kosten pro Stunde bleiben in der gesamten Spanne der Fertigungsstunden konstant. Die fixen Kosten pro Stunde und damit die Gesamtkosten pro Stunde verringern sich, je mehr Fertigungsstunden verrechenbar sind. Diese Tatsache nennt man auch Kostendegression.

produktive Stunden	fixe Kosten pro Stunde	variable Kosten pro Stunde	Gesamtkosten pro Stunde
10.000	21,31	49,54	70,85
11.000	19,37	49,54	68,91
12.000	17,76	49,54	67,30
13.000	16,39	49,54	65,93
13.522	15,76	49,54	65,30
14.000	15,22	49,54	64,76
15.000	14,21	49,54	63,74
16.000	13,32	49,54	62,86
17.000	12,54	49,54	62,07

Die fett gedruckten Stunden stellen den Kostendeckungspunkt dar. Bei diesen Fertigungsstunden sind die gesamten Kosten pro Stunde gleich dem erreichten Erlös pro Stunde (= kostendeckender Umsatz pro Stunde). Erst wenn Sie im gesamten Abrechnungsjahr mehr als diese Stunden verkaufen, können Sie einen Gewinn erzielen.

Errechnung des Gemeinkostenzuschlagsatzes

In den vorhergehenden Tabellen ist der Weg zur 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 gleich bleibende Relation zwischen Einzelkosten- und Gemeinkostenanfall vorausgesetzt. Als Zuschlagsgrundlage wird hier der produktive Lohnaufwand (=Fertigungslohn) angesetzt:

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

Ermittlung des Fertigungslohnes und der Lohnzusatzkosten

Tabelle 21 (Fertigungslohn = 100%)

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen % - Punkte
	€	%	€	%	
21.01 Produktive Stunden (Tab. 13.05)	7.190 Stunden		13.078 Stunden		
21.02 * Mittellohn	14,61		15,50		
21.03 = Fertigungslohn	105.046		202.709		
21.04 Personalkosten für produktiv Beschäftigte (Tab. 15.04)	194.706	185,4	337.324	166,4	-19,0
21.05 - Fertigungslohn	105.046	100,0	202.709	100,0	0,0
21.06 = Lohnzusatzkosten	89.660	85,4	134.615	66,4	-19,0

Gemeinkostenzuschlag

Tabelle 22 (Fertigungslohn = 100%)

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen % - Punkte
	€	%	€	%	
22.01 Lohnzusatzkosten (Tab. 21.06)	89.660	85,4	134.615	66,4	-19,0
22.02 + Gehälter (Tab. 15.03)	12.551	11,9	0	0,0	-11,9
22.03 + Abschreibungen (Tab. 2.10)	15.613	14,9	7.500	3,7	-11,2
22.04 + Sonstiger Aufwand (Tab. 2.12)	94.516	90,0	218.100	107,6	17,6
22.05 = Zwischensumme	212.340	202,1	360.215	177,7	-24,4
+ Kalkulatorische Kosten					
22.06 Kalkulatorischer Unternehmerlohn für verwaltende Tätigkeit (Tab. 8.02)	39.299	37,4	38.676	19,1	-18,3
22.07 Kalkulatorische Zinsen (Tab. 9.02)	1.168	1,1	360	0,2	-0,9
22.08 Kalkulatorische Miete (Tab. 10.03)	1.435	1,4	0	0,0	-1,4
22.09 = Gemeinkosten gesamt	254.242	242,0	399.251	197,0	-45,0
22.10 - Gemeinkosten, die über Material verrechnet werden (Tab. 16.03)	35.376	33,7	27.000	13,3	-20,4
22.11 - Gemeinkosten, die über Fremdleistungen verrechnet werden	2.146	2,0	3.950	1,9	-0,1
22.12 - Gemeinkosten, die über Handelsware verrechnet werden (Tab.16.09)	0	0,0	0	0,0	0,0
22.13 = Fertigungsgemeinkosten	216.720	206,3	368.301	181,7	-24,6
22.14 Zuschlag auf Fertigungslohn	206,3 %		181,7 %		-24,6 %

Was sagen die Bilanzen ?

In Ergänzung der leistungsbezogenen Daten, die vornehmlich aus der Gewinn- und Verlustrechnung und weiteren Angaben aus dem Rechnungswesen und Sonderstatistiken gewonnen werden konnten, gibt Ihnen diese Auswertung einen Kurzüberblick über die Bilanz.

Bilanzstruktur

Tabelle 23

(Bilanzsumme = 100%)

Größenklasse	II		Ihr Betrieb		Abweichungen
	€	%	€	%	% - Punkte
Anlagevermögen:					
23.01 Immaterielles Anlagevermögen	1.294	0,6	0	0,0	-0,6
23.02 Grundstücke und Gebäude	20.680	9,0	0	0,0	-9,0
23.03 Technische Anlagen und Maschinen	14.687	6,4	0	0,0	-6,4
23.04 Betriebs- und Geschäftsausstattung	11.282	4,9	5.500	2,6	-2,3
23.05 Gerüste und Leitern	971	0,4	0	0,0	-0,4
23.06 Fuhrpark	25.502	11,0	6.300	3,0	-8,0
23.07 Sonstiges Anlagevermögen	29.523	12,8	10.000	4,7	-8,1
23.08 Zwischensumme Anlagevermögen	103.939	45,1	21.800	10,2	-34,9
Umlaufvermögen:					
23.09 Material- und Handelswarenbestand	20.715	9,0	23.000	10,8	1,8
23.10 Teilfertige Arbeiten	34.781	15,1	94.000	44,2	29,1
23.11 Forderungen aus Lieferung u. Leistung	25.904	11,2	8.200	3,9	-7,3
23.12 Sonstige Forderungen	16.249	7,0	17.800	8,4	1,4
23.13 Kasse, Bank, Postgiro	22.507	9,8	46.000	21,6	11,8
23.14 Sonstige Aktiva	4.151	1,8	0	0,0	-1,8
23.15 Posten der aktiven Rechnungsabgrenzung	2.346	1,0	2.000	0,9	-0,1
23.16 Summe Aktiva	230.592	100,0	212.800	100,0	
23.17 Eigenkapital am 31.12. (incl. Gewinn)	48.665	21,1	15.000	7,0	-14,1
Durchschnitt der erfolgreichsten Betriebe der Teilnehmer		65,9			
23.18 Rückstellungen a) langfristige	2.006	0,9	29.000	13,6	12,7
23.19 b) kurzfristige	13.891	6,0	13.400	6,3	0,3
Verbindlichkeiten:					
23.20 Langfristige Bankverbindlichkeiten	59.399	25,8	0	0,0	-25,8
23.21 Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	16.355	7,1	0	0,0	-7,1
23.22 Erhaltene Anzahlungen	30.703	13,3	58.000	27,3	14,0
23.23 Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	21.459	9,3	1.300	0,6	-8,7
23.24 Sonstige Verbindlichkeiten	36.335	15,7	96.100	45,2	29,5
23.25 Posten der passiven Rechnungsabgrenzung	1.779	0,8	0	0,0	-0,8
23.26 Summe Passiva	230.592	100,0	212.800	100,0	

Finanzielle Stabilität

Hier geht es um die Finanzierung langfristig im Betrieb gebundener Vermögensgrößen. In der Praxis gilt die Regel, dass das Anlagevermögen durch Eigenkapital und langfristigem Fremdkapital (Anlagendeckung 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, d.h. für die Vermögenswerte sind Buchwerte und nicht die Verkehrswerte berücksichtigt.

Achten Sie darauf, dass die Kennzahl möglichst über 100 liegt!

Tabelle 24

Größenklasse	II	Ihr Betrieb	Abweichungen
24.01 Anlagendeckung I Verhältnis von Eigenkapital zu Anlagevermögen	46,8	68,8	22,0
24.02 Anlagendeckung II Verhältnis von Eigenkapital + lang- fristiges Fremdkapital zu Anlageverm.	105,9	201,8	95,9

Verschuldungsgrad

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

Die Kennzahl sollte möglichst unter 1 liegen (Voraussetzung: Eigenkapital > 0).

Tabelle 25

Größenklasse	II	Ihr Betrieb	Abweichungen
25.01 Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital	3,7	13,2	9,5

**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, kurzfr. Rückstellungen, Kundenvorauszahlungen,
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung, sonstige Verbindlichkeiten)

Liquidität III

Flüssige Mittel, kurzfristige Forderungen, Warenbestände,
teif. Arbeiten - Abschlagszahlungen
im Verhältnis zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten
(kurzfristige Bankdarlehen, kurzfr. Rückstellungen, Kundenvorauszahlungen,
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung, 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 die Kennzahlen einen Wert unter 1 haben.

Tabelle 26

Größenklasse	II	Ihr Betrieb	Abweichungen
26.01 Liquidität II	0,8	0,6	-0,2
26.02 Liquidität III	1,1	1,2	0,1

Umsatzgewinnrate/Nettorendite**Tabelle 27**




Größenklasse	II	Ihr Betrieb	Abweichungen
	€	€	€
27.01 Verhältnis von Betriebsleistung zum Betriebsergebnis	11,95	15,42	3,47
27.02 Betriebsergebnis je 1,- € Betriebsleistung	0,08	0,06	-0,02

Ist Ihr Unternehmen im Bereich der Erfolgsrechnung und Bilanz ausreichend auf das Rating vorbereitet ?

Bei der Finanzierungsplanung spielt das Thema "Rating" eine wesentliche Rolle. Banken setzen bei der Kreditvergabe Ratingverfahren ein, welche neben einigen anderen Faktoren in einem Unternehmen durch ausgesuchte Kennzahlen aus der G + V und der Bilanz beeinflusst werden.

Im folgenden zeigen wir Ihnen anhand eines Schnelltestes auf, ob Ihr Unternehmen in diesem Bereich einem Bankenrating standhalten könnte

	Ihr Wert	10 Punkte	20 Punkte	25 Punkte	Punktzahl
Eigenkapitalquote	0,07	< 0,10	0,10 - 0,54	> 0,54	10
Fremdkapitalquote (ohne Rückstellungen)	0,73	20 Punkte	15 Punkte	10 Punkte	Punktzahl
		< 0,50	0,50 - 0,80	> 0,80	15
Quote aus Forderungen aus Lieferungen/Leistungen zum Umsatz	0,01	< 0,07	0,07 - 0,20	> 0,20	20
Eigenkapitalrendite	-0,44	10 Punkte	20 Punkte	25 Punkte	Punktzahl
		< 0,18	0,18 - 0,35	> 0,35	10
Umsatzrendite	-0,01	< 0,02	0,02 - 0,07	> 0,07	10
Liquiditätsgrad II	0,60	0 Punkte	20 Punkte	25 Punkte	Punktzahl
		< 0,40	0,40 - 0,70	> 0,70	20
Gesamtergebnis Erfolgsrechnung und Bilanz					<u>85</u>

	0 - 75 Punkte	76-105 Punkte	106-140 Punkte
Ampelrating			

Ihr Ampelrating:



Das Ergebnis fällt nicht eindeutig aus. Es sieht so aus, als ob Ihr Unternehmen im Bereich der Erfolgsrechnung und der Bilanz einem Rating standhalten dürfte. Es müssen aber möglicherweise zusätzliche Informationen bereitgestellt werden und/oder geeignete Maßnahmen eingeleitet werden, um Ihr Rating kurzfristig zu verbessern. Es wird daher empfohlen, einen professionellen Experten zu konsultieren.

Um eine Vergleichbarkeit mit dem Ratingergebnis Ihrer Hausbank herzustellen, sollten Sie Ihren organisationseigenen Unternehmensberater kontaktieren.

Die hier dargestellte Auswertung ist nur ein Teilbereich des gesamten Ratingverfahrens bei der Bank. Neben den Bilanzkennzahlen werden auch die Bereiche der Unternehmensführung, Markt und Produkt, Planung und Steuerung im Unternehmen sowie Informationspolitik der Unternehmen gegenüber der eigenen Bank in das Ratingverfahren einbezogen. Erst die Zusammenfassung aller Ergebnisse führen zu einem gesamten Ratingergebnis anhand dessen die Bank Ihre Bonität prüft.