

# UNTERNEHMENSDIAGNOSE



Mustermandant



# INHALTSVERZEICHNIS

---

## Inhalt

<b>Einleitung</b> .....	<b>2</b>
<b>Erfolgsrechnung</b> .....	<b>3</b>
Erfolgsvergleich.....	3
Indexgrafiken.....	6
Sonstiger Aufwand.....	7
Umsatzdetail.....	8
Spartenrechnung.....	9
<b>Wohin ist mein Gewinn ?</b> .....	<b>16</b>
Wohin ist mein Gewinn ?.....	16
Detail Privat.....	19
<b>Steuerbelastung</b> .....	<b>20</b>
Steuerbelastung.....	20
<b>Kennzahlen</b> .....	<b>21</b>
Mindestumsatz - Mengenspielraum - Preisspielraum.....	21
Kennzahlen.....	24
<b>Branchenvergleich</b> .....	<b>26</b>
Vergleich mit eingegebenen Branchenwerten.....	26
<b>Chancenrechner</b> .....	<b>29</b>
Chancenrechner.....	29
Preistest.....	31
Zielunternehmenswert.....	32
<b>Managment Summary</b> .....	<b>33</b>
Erfolgsvergleich.....	33
<b>Notizen</b> .....	<b>34</b>
Notizen.....	34

# EINLEITUNG

---

## Erläuterung

Das vorliegende Diagnoseheft ist das Produkt einer sehr umfassenden und eingehenden wirtschaftlichen Untersuchung Ihres Unternehmens.

Die Unternehmensdiagnose soll Ihnen einen raschen Überblick über die Situation Ihres Unternehmen geben.

### **Erfolgsvergleich, sonstiger Aufwand und Umsatzdetail**

Die Ertragssituation Ihres Unternehmens mit einer detaillierten Darstellung des sonstigen Aufwands und des Umsatzes.

### **Wohin ist mein Gewinn ? - oder: Wie finanziere ich meinen Verlust ?**

Die Verbindung zwischen Gewinn/Verlust und dem Kontostand Ihres Bankkontos.

### **Mindestumsatz-Mengenspielraum-Preisspielraum**

Der Mindestumsatz sagt Ihnen, wie viel Umsatz erzielt werden muss, um die Kosten zu decken. Ab diesem Umsatz wird Gewinn erwirtschaftet. Der Mengenspielraum ist die Antwort auf die Frage, um wie viel Prozent der Umsatz mengenmäßig zurückgehen kann, um die Kosten noch zu decken. Beim Preisspielraum wird die gleiche Frage für den Preis beantwortet.

### **Kennzahlen der Erfolgsrechnung**

Mit den Kennzahlen Personalintensität, Materialintensität, Gesamtausgabenquote und Gewinnanteil wird die Erfolgsrechnung Ihres Unternehmens im 3-Jahresvergleich analysiert.

# ERFOLGSVERGLEICH

---

## Erfolgsvergleich

In Form einer Erfolgsstaffel, die die Erträge und die Aufwendungen systematisch vom Umsatz bis zum Jahresüberschuss/-fehlbetrag darstellt, werden auf der nächsten Seite die letzten drei Jahre aufgerollt. Dabei wird der erzielte Erfolg in Teilbereiche gegliedert.

### **Betriebsergebnis**

Das Betriebsergebnis ist das Ergebnis, das durch die eigentliche Leistung des Unternehmens erzielt wird. Dabei bleiben alle Größen, die nicht direkt mit der Leistungserbringung zusammenhängen, wie Zinsen und außerordentliche Ereignisse ausgeklammert. Damit lässt sich isoliert zeigen, wie erfolgreich das Unternehmen arbeitet unabhängig von seiner Finanzierung oder außergewöhnlichen Einflüssen.

### **Finanzergebnis**

Im Finanzergebnis finden sich die Aufwendungen und Erträge, die durch die Finanzierung des Unternehmens entstehen.

Zusammen ergeben Betriebsergebnis und Finanzergebnis das **Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit**.

Nach Berücksichtigung außerordentlicher Einflüsse im außerordentlichen Ergebnis und der ertragsabhängigen Steuern ergibt sich der **Jahresüberschuss** bzw. **Jahresfehlbetrag**.

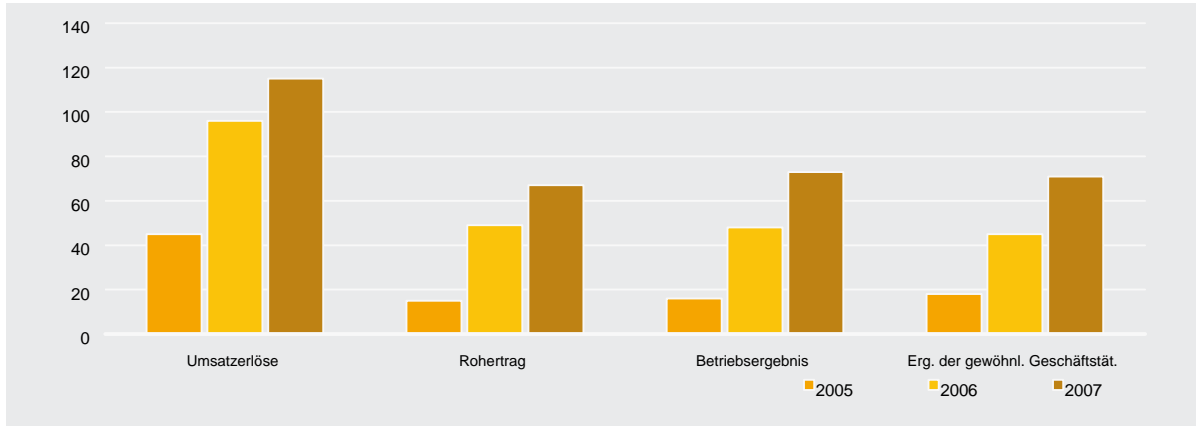
# ERFOLGSVERGLEICH

## Erfolgsvergleich

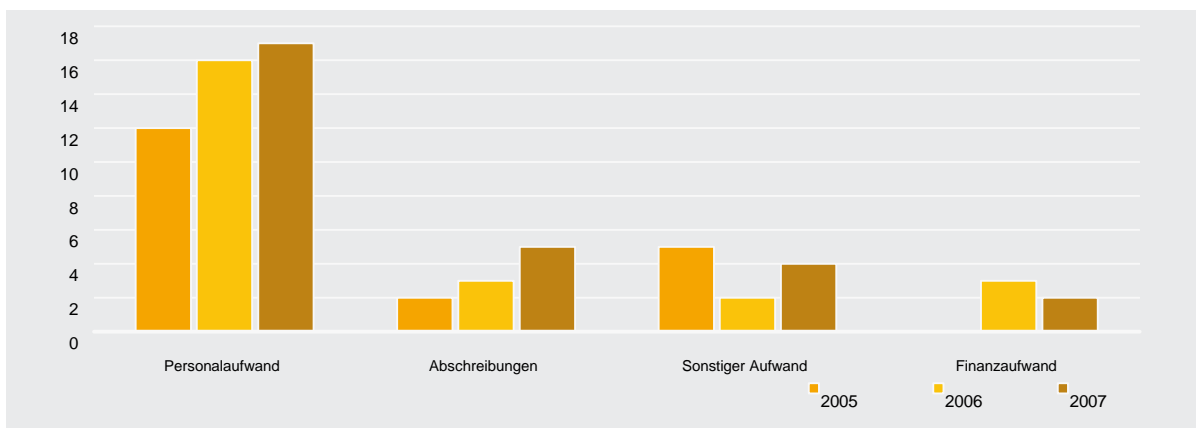
	2005		2006		2007		Veränderung	
	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	in 1.000 EUR	%
Umsatzerlöse	45	100,0%	96	100,0%	115	100,0%	19	19,8%
- Materialeinkauf	10	22,2%	15	15,6%	20	17,4%	5	33,3%
- Wareneinkauf	10	22,2%	15	15,6%	7	6,1%	-8	-53,3%
- Fremdleistungen	5	11,1%	7	7,3%	13	11,3%	6	85,7%
- Sonstige var. Kosten	5	11,1%	10	10,4%	8	7,0%	-2	-20,0%
Summe var. Kosten	30	66,7%	47	49,0%	48	41,7%	1	2,1%
<b>= Rohertrag</b>	<b>15</b>	<b>33,3%</b>	<b>49</b>	<b>51,0%</b>	<b>67</b>	<b>58,3%</b>	<b>18</b>	<b>36,7%</b>
+ Sonstige Erträge	20	44,4%	20	20,8%	32	27,8%	12	60,0%
- Personalaufwand	12	26,7%	16	16,7%	17	14,8%	1	6,3%
- Abschreibungen	2	4,4%	3	3,1%	5	4,3%	2	66,7%
- Sonstiger Aufwand	5	11,1%	2	2,1%	4	3,5%	2	100,0%
Summe Aufwand	19	42,2%	21	21,9%	26	22,6%	5	23,8%
<b>= Betriebsergebnis</b>	<b>16</b>	<b>35,6%</b>	<b>48</b>	<b>50,0%</b>	<b>73</b>	<b>63,5%</b>	<b>25</b>	<b>52,1%</b>
+ Finanzerträge	2	4,4%	0	0,0%	0	0,0%	0	-
- Finanzaufwand	0	0,0%	3	3,1%	2	1,7%	-1	-33,3%
= Finanzergebnis	2	4,4%	-3	-3,1%	-2	-1,7%	1	33,3%
<b>= Erg. der gewöhnl. Geschäftstät.</b>	<b>18</b>	<b>40,0%</b>	<b>45</b>	<b>46,9%</b>	<b>71</b>	<b>61,7%</b>	<b>26</b>	<b>57,8%</b>
+ ao. Ergebnis	1	2,2%	0	0,0%	2	1,7%	2	-
<b>= Jahresüberschuss/-fehlbetrag</b>	<b>19</b>	<b>42,2%</b>	<b>45</b>	<b>46,9%</b>	<b>73</b>	<b>63,5%</b>	<b>28</b>	<b>62,2%</b>

# ERFOLGSVERGLEICH

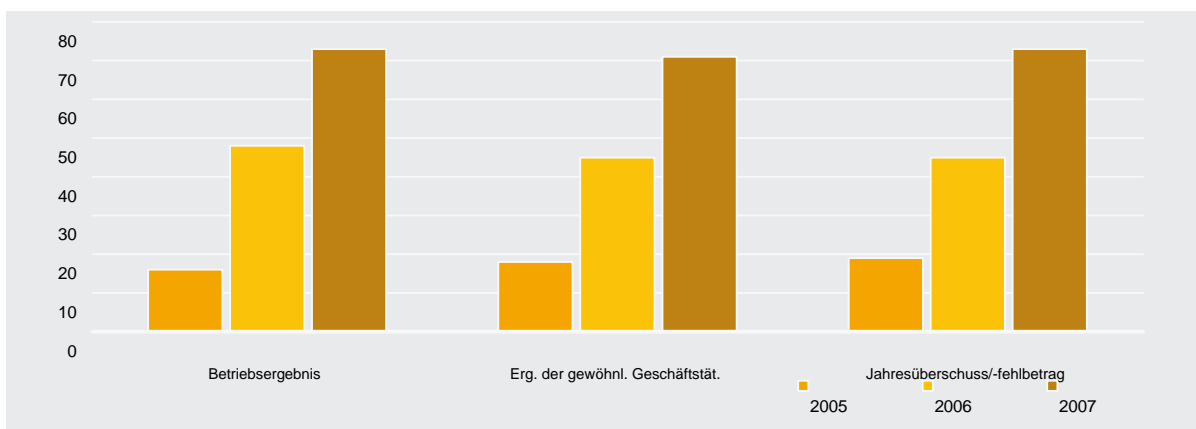
## Erfolgsvergleich



## Aufwand

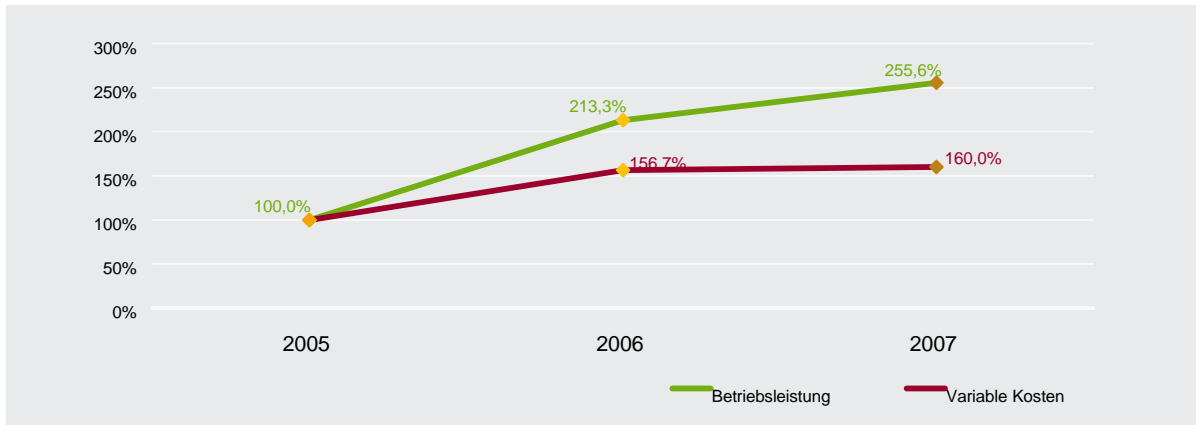


## Ergebnis

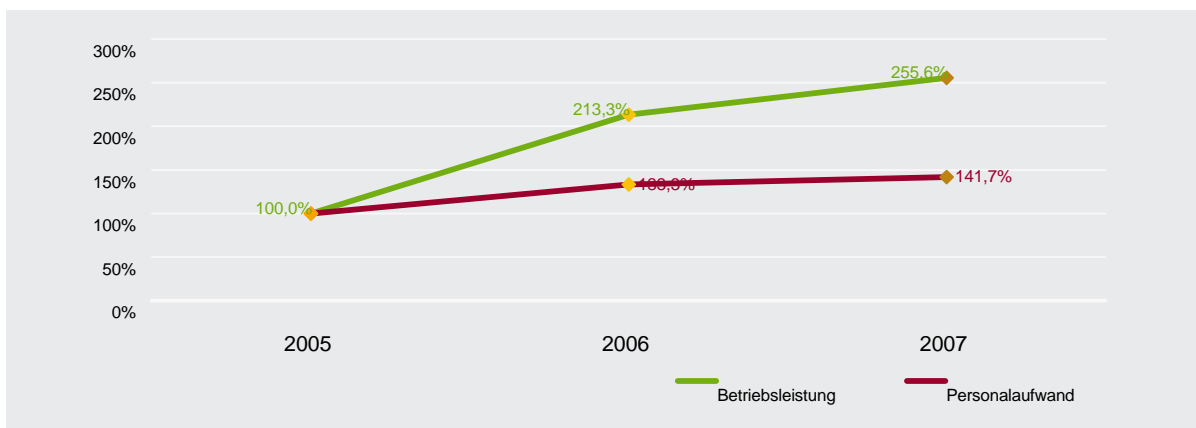


# ERFOLGSVERGLEICH

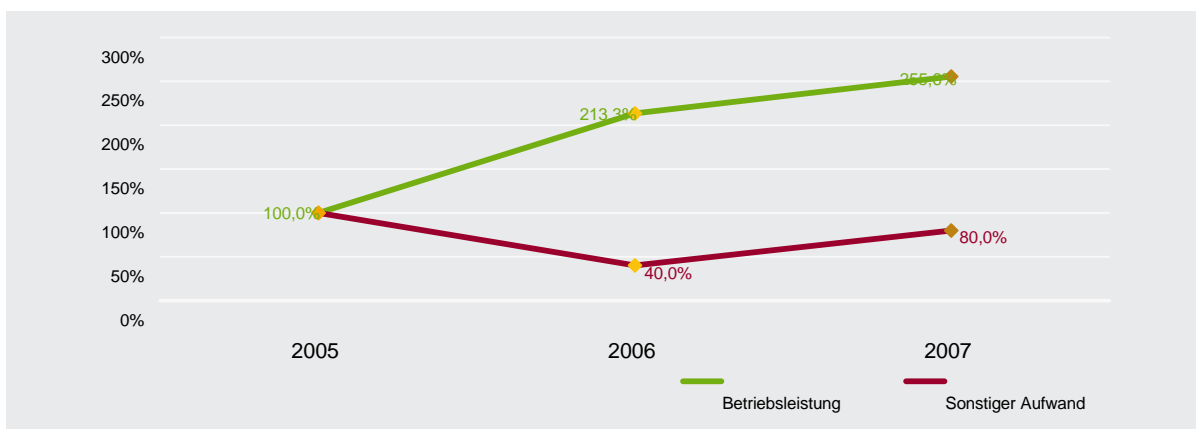
## Betriebsleistung / Variable Kosten



## Betriebsleistung / Personalaufwand



## Betriebsleistung / Sonstiger Aufwand

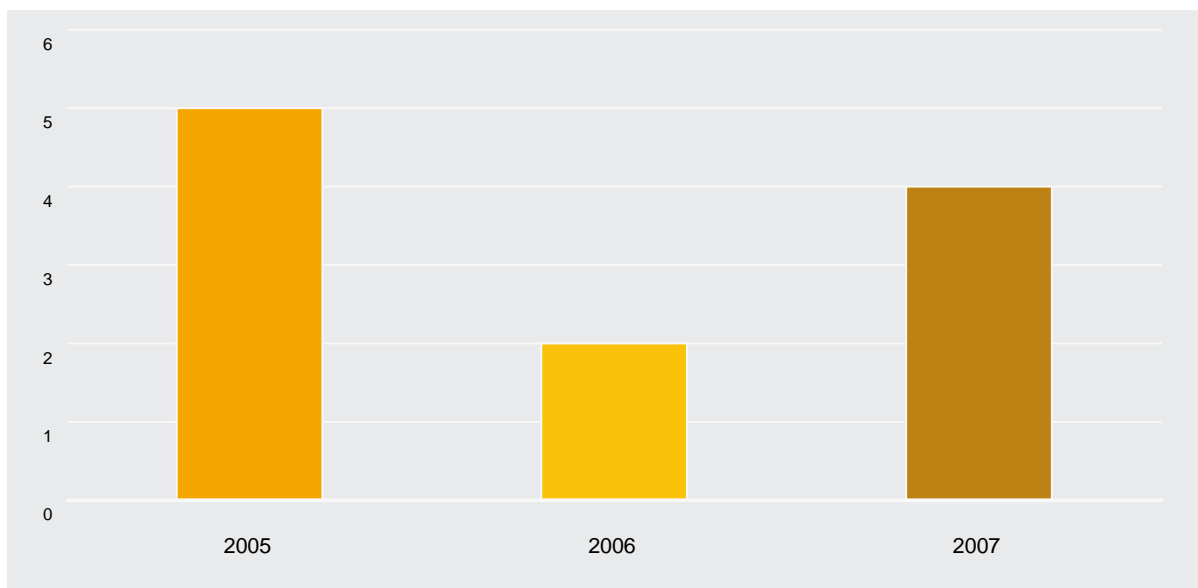


# SONSTIGER AUFWAND

## Sonstiger Aufwand

	2005	2006	2007	Veränderung	
	Jahresabschluss in 1.000 EUR	Jahresabschluss in 1.000 EUR	Jahresabschluss in 1.000 EUR	Vorjahr in 1.000 EUR	%
Sonstiger betrieblicher Aufwand	1	1	3	2	200%
Umsatzabhängiger Aufwand	0	0	0	0	-
Werbung	0	0	0	0	-
Fahrzeugkosten & Transport	1	1	1	0	0%
Post & Telefonaufwand	0	0	0	0	-
Reisekosten	1	0	0	0	-
Instandhaltung	2	0	0	0	-
Sonstige Dienstleistungen	0	0	0	0	-
Büroaufwand	0	0	0	0	-
Betriebsaufwand	0	0	0	0	-
Rechts & Beratungsaufwand	0	0	0	0	-
Sonstiger Aufwand	0	0	0	0	-
Raumkosten	0	0	0	0	-
Leasing & sonst. Mieten	0	0	0	0	-
Versicherungen	0	0	0	0	-
Schadensfälle	0	0	0	0	-
Skontoerträge	0	0	0	0	-
Periodenfremder Aufwand	0	0	0	0	-
<b>Summe sonstiger Aufwand</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>100%</b>

## Summe sonstiger Aufwand

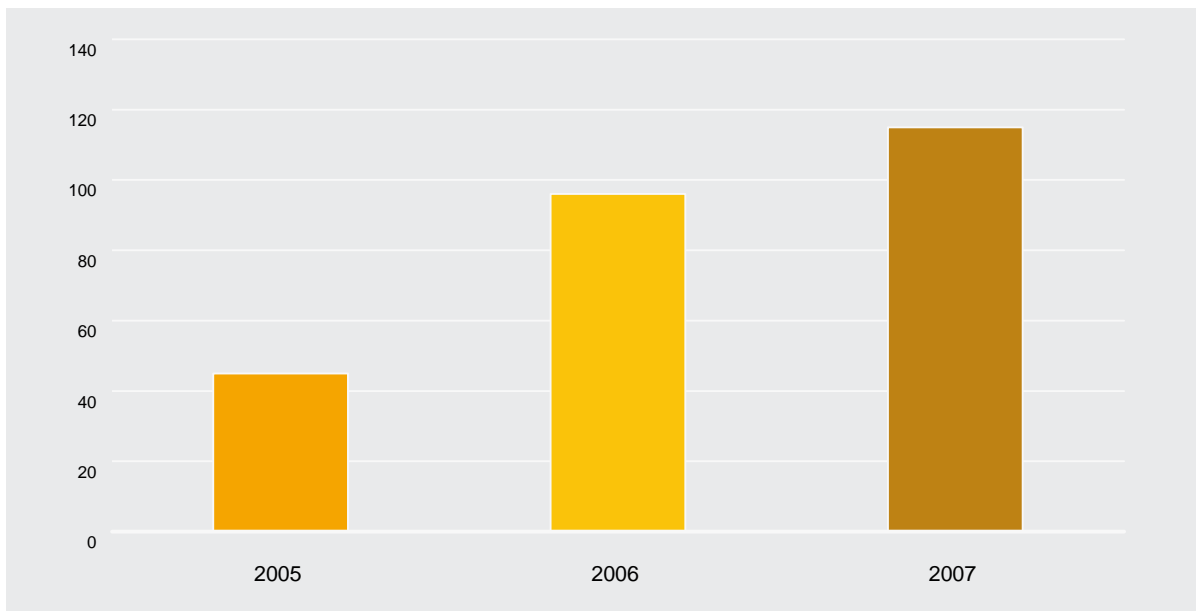


# UMSATZDETAIL

## Umsatzdetail

	2005		2006		2007		Veränderung	
	Jahresabschluss		Jahresabschluss		Jahresabschluss		Vorjahr	
	in 1.000 EUR	%	in 1.000 EUR	%	in 1.000 EUR	%	in 1.000 EUR	%
Umsatzbereich 1	13	28,9%	10	10,4%	19	16,5%	9	90,0%
Umsatzbereich 2	10	22,2%	9	9,4%	16	13,9%	7	77,8%
Umsatzbereich 3	22	48,9%	22	22,9%	27	23,5%	5	22,7%
Umsatzbereich 4	0	0,0%	55	57,3%	53	46,1%	-2	-3,6%
Umsatzbereich 5	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	-
Umsatzbereich 6	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	-
<b>Summe Umsatz</b>	<b>45</b>	<b>100,0%</b>	<b>96</b>	<b>100,0%</b>	<b>115</b>	<b>100,0%</b>	<b>19</b>	<b>19,8%</b>

## Summe Umsatz

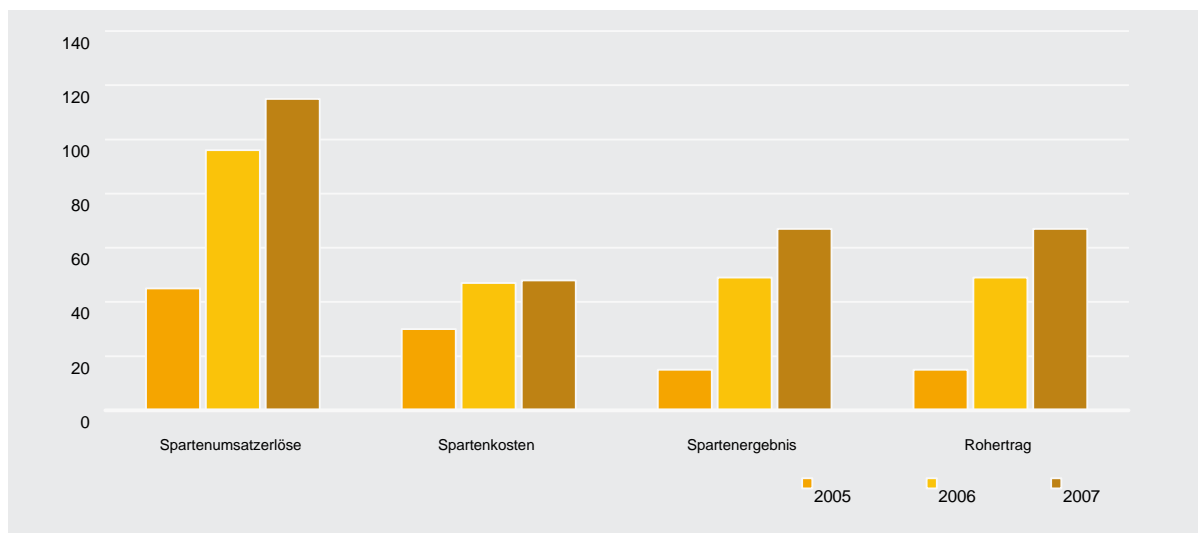


# SPARTENRECHNUNG

## Summe der Spartergebnisse

	2005		2006		2007		Veränderung	
	Jahresabschluss		Jahresabschluss		Jahresabschluss		Vorjahr	
	in 1.000 EUR	%	in 1.000 EUR	%	in 1.000 EUR	%	in 1.000 EUR	%
<b>Spartenumsatzerlöse</b>	<b>45</b>	<b>100%</b>	<b>96</b>	<b>100%</b>	<b>115</b>	<b>100%</b>	<b>19</b>	<b>20%</b>
Materialeinkauf	10	22%	15	16%	20	17%	5	33%
Wareneinkauf	10	22%	15	16%	7	6%	-8	-53%
Fremdleistungen	5	11%	7	7%	13	11%	6	86%
Sonstige var. Kosten	5	11%	10	10%	8	7%	-2	-20%
<b>- Spartenkosten</b>	<b>30</b>	<b>67%</b>	<b>47</b>	<b>49%</b>	<b>48</b>	<b>42%</b>	<b>1</b>	<b>2%</b>
<b>= Spartergebnis</b>	<b>15</b>	<b>33%</b>	<b>49</b>	<b>51%</b>	<b>67</b>	<b>58%</b>	<b>18</b>	<b>37%</b>
+ Umsatzerlöse	0		0		0		0	
- Materialeinkauf	0		0		0		0	
- Wareneinkauf	0		0		0		0	
- Fremdleistungen	0		0		0		0	
- Sonstige var. Kosten	0		0		0		0	
<b>= Rohertrag</b>	<b>15</b>		<b>49</b>		<b>67</b>		<b>18</b>	

## Spartenergebnis

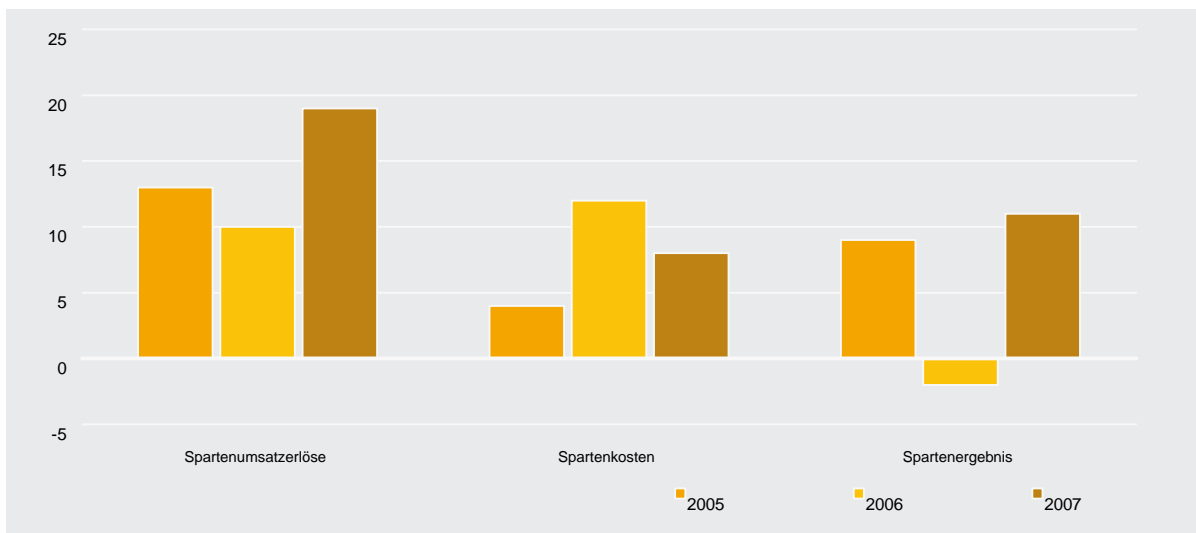


# SPARTENRECHNUNG

## Umsatzbereich 1

	2005		2006		2007		Veränderung	
	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Vorjahr in 1.000 EUR	%
<b>Spartenumsatzerlöse</b>	<b>13</b>	<b>100%</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>	<b>9</b>	<b>90%</b>
Materialeinkauf	1	8%	4	40%	5	26%	1	25%
Wareneinkauf	1	8%	4	40%	1	5%	-3	-75%
Fremdleistungen	1	8%	3	30%	1	5%	-2	-67%
Sonstige var. Kosten	1	8%	1	10%	1	5%	0	0%
<b>- Spartenkosten</b>	<b>4</b>	<b>31%</b>	<b>12</b>	<b>120%</b>	<b>8</b>	<b>42%</b>	<b>-4</b>	<b>-33%</b>
<b>= Spatenergebnis</b>	<b>9</b>	<b>69%</b>	<b>-2</b>	<b>-20%</b>	<b>11</b>	<b>58%</b>	<b>13</b>	<b>-650%</b>

## Spartenergebnis

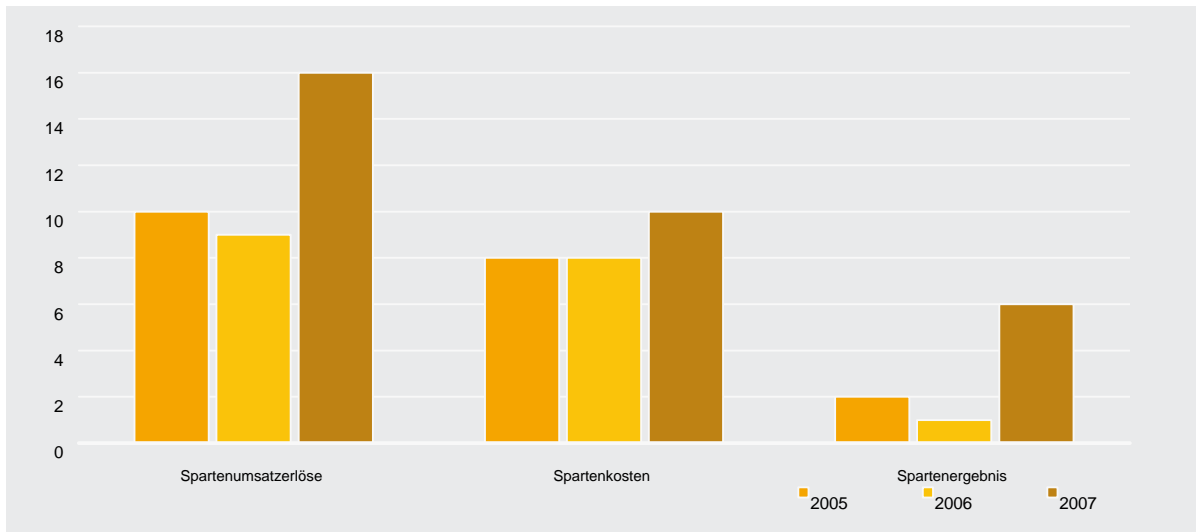


# SPARTENRECHNUNG

## Umsatzbereich 2

	2005		2006		2007		Veränderung	
	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Vorjahr in 1.000 EUR	%
<b>Spartenumsatzerlöse</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>	<b>7</b>	<b>78%</b>
Materialeinkauf	2	20%	2	22%	4	25%	2	100%
Wareneinkauf	2	20%	2	22%	2	13%	0	0%
Fremdleistungen	2	20%	2	22%	2	13%	0	0%
Sonstige var. Kosten	2	20%	2	22%	2	13%	0	0%
<b>- Spartenkosten</b>	<b>8</b>	<b>80%</b>	<b>8</b>	<b>89%</b>	<b>10</b>	<b>63%</b>	<b>2</b>	<b>25%</b>
<b>= Spatenergebnis</b>	<b>2</b>	<b>20%</b>	<b>1</b>	<b>11%</b>	<b>6</b>	<b>38%</b>	<b>5</b>	<b>500%</b>

## Spartenergebnis

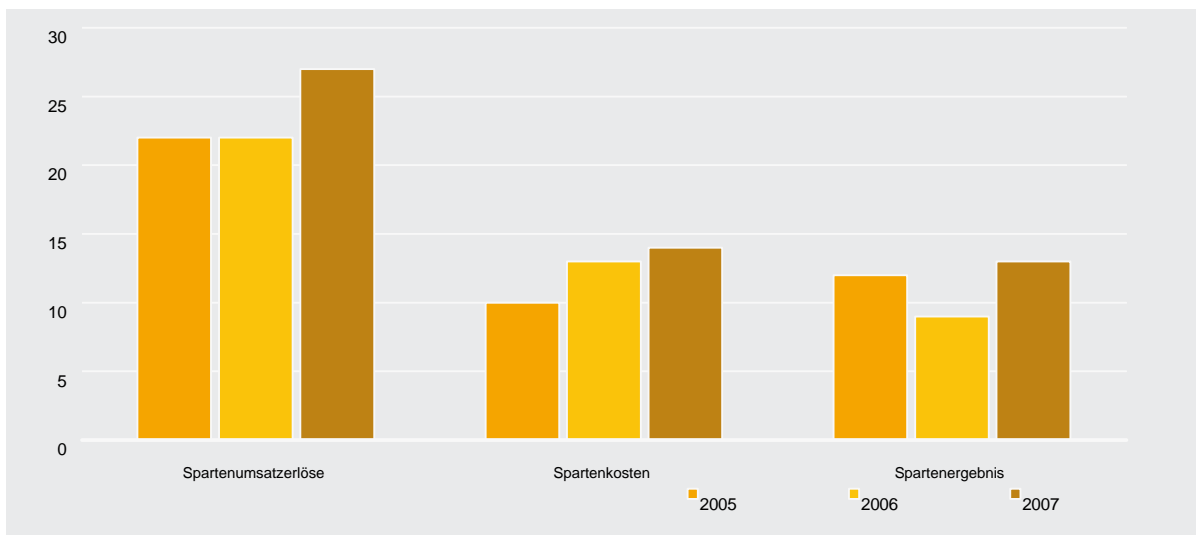


# SPARTENRECHNUNG

## Umsatzbereich 3

	2005		2006		2007		Veränderung	
	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Vorjahr in 1.000 EUR	%
<b>Spartenumsatzerlöse</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>	<b>27</b>	<b>100%</b>	<b>5</b>	<b>23%</b>
Materialeinkauf	3	14%	5	23%	3	11%	-2	-40%
Wareneinkauf	3	14%	3	14%	3	11%	0	0%
Fremdleistungen	2	9%	2	9%	3	11%	1	50%
Sonstige var. Kosten	2	9%	3	14%	5	19%	2	67%
<b>- Spartenkosten</b>	<b>10</b>	<b>45%</b>	<b>13</b>	<b>59%</b>	<b>14</b>	<b>52%</b>	<b>1</b>	<b>8%</b>
<b>= Spatenergebnis</b>	<b>12</b>	<b>55%</b>	<b>9</b>	<b>41%</b>	<b>13</b>	<b>48%</b>	<b>4</b>	<b>44%</b>

## Spartenergebnis

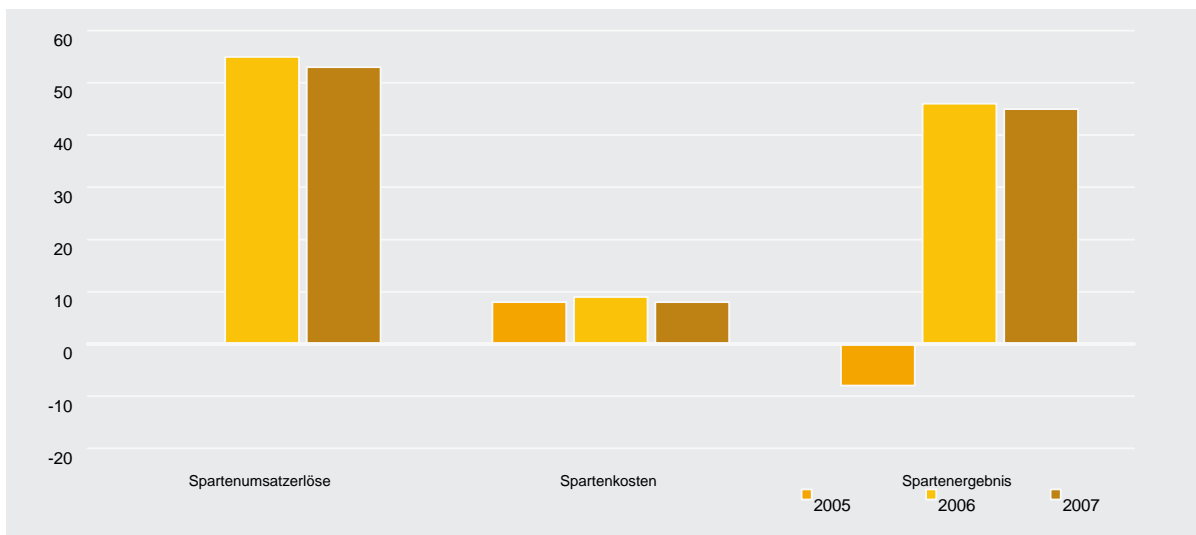


# SPARTENRECHNUNG

## Umsatzbereich 4

	2005		2006		2007		Veränderung	
	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Vorjahr in 1.000 EUR	%
<b>Spartenumsatzerlöse</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>55</b>	<b>100%</b>	<b>53</b>	<b>100%</b>	<b>-2</b>	<b>-4%</b>
Materialeinkauf	4	0%	4	7%	2	4%	-2	-50%
Wareneinkauf	4	0%	1	2%	1	2%	0	0%
Fremdleistungen	0	0%	0	0%	5	9%	5	0%
Sonstige var. Kosten	0	0%	4	7%	0	0%	-4	-100%
<b>- Spartenkosten</b>	<b>8</b>	<b>0%</b>	<b>9</b>	<b>16%</b>	<b>8</b>	<b>15%</b>	<b>-1</b>	<b>-11%</b>
<b>= Spatenergebnis</b>	<b>-8</b>	<b>0%</b>	<b>46</b>	<b>84%</b>	<b>45</b>	<b>85%</b>	<b>-1</b>	<b>-2%</b>

## Spartenergebnis

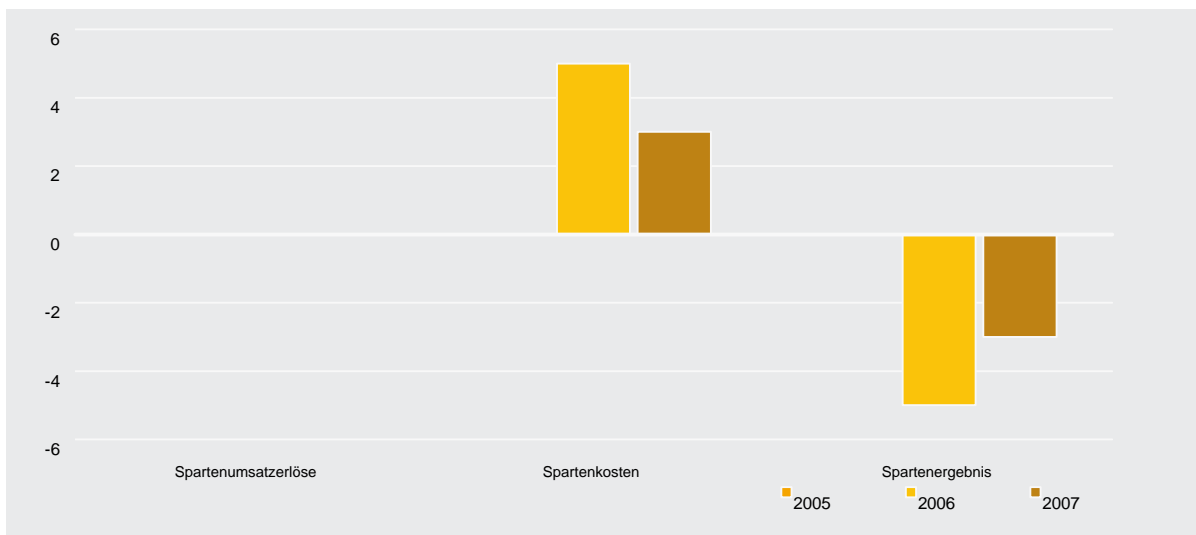


# SPARTENRECHNUNG

## Umsatzbereich 5

	2005		2006		2007		Veränderung	
	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Vorjahr in 1.000 EUR	%
<b>Spartenumsatzerlöse</b>	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Materialeinkauf	0	0%	0	0%	1	0%	1	0%
Wareneinkauf	0	0%	5	0%	0	0%	-5	-100%
Fremdleistungen	0	0%	0	0%	2	0%	2	0%
Sonstige var. Kosten	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
<b>- Spartenkosten</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>5</b>	<b>0%</b>	<b>3</b>	<b>0%</b>	<b>-2</b>	<b>-40%</b>
<b>= Spatenergebnis</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>-5</b>	<b>0%</b>	<b>-3</b>	<b>0%</b>	<b>2</b>	<b>-40%</b>

## Spartenergebnis

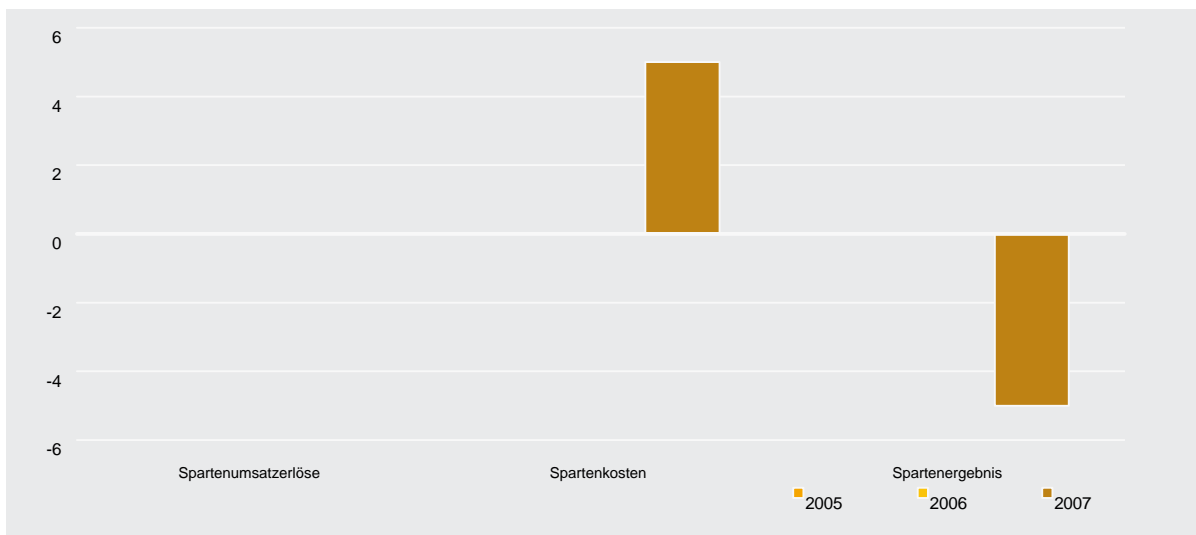


# SPARTENRECHNUNG

## Umsatzbereich 6

	2005		2006		2007		Veränderung	
	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Jahresabschluss in 1.000 EUR	%	Vorjahr in 1.000 EUR	%
<b>Spartenumsatzerlöse</b>	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Materialeinkauf	0	0%	0	0%	5	0%	5	0%
Wareneinkauf	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Fremdleistungen	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Sonstige var. Kosten	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
<b>- Spartenkosten</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>5</b>	<b>0%</b>	<b>5</b>	<b>0%</b>
<b>= Spatenergebnis</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>-5</b>	<b>0%</b>	<b>-5</b>	<b>0%</b>

## Spartenergebnis



# WOHIN IST MEIN GEWINN ?

---

## Wohin ist mein Gewinn ?

Sie machen Gewinne, nur am Bankkonto ist am Jahresende nichts davon zu merken?

Anhand der Zahlen und der Grafik von "Wohin ist mein Gewinn?" können Sie verfolgen, wie sich aus dem Gewinn (oder Verlust) der Geldüberschuss (oder Geldbedarf) am Jahresende entwickelt.

Ausgehend vom **Jahresüberschuss** (oder **Jahresfehlbetrag**) werden folgende Positionen addiert bzw. abgezogen:

1. Die **Abschreibungen** haben Ihren Gewinn verringert, tatsächlich haben Sie dieses Geld aber nicht ausgegeben. Daher werden Sie addiert.
2. Genauso haben die **unbaren Aufwände** Ihren Gewinn verringert ohne dass Sie dafür Geld ausgegeben haben. Daher werden auch diese Aufwände zu Ihren Gewinn addiert. **Unbare Erträge** (wie zB Privatanteile) werden abgezogen (dieses Geld ist nie auf Ihrem Bankkonto eingegangen).
3. Das Geld, das Sie für **Investitionen** in das Anlagevermögen ausgegeben haben, wirkt sich natürlich negativ auf Ihren Kontostand aus.
4. Die Aufnahme **langfristiger Kredite** erhöht den Stand des Kontokorrentkontos. Rückzahlungen hingegen mussten Sie vom Kontokorrentkonto begleichen (wirken sich daher negativ aus). Daraus ergibt sich nun der **Geldüberschuss** (oder Geldbedarf) **aus der betrieblichen Tätigkeit und** aus **Fremdfinanzierung**.

Nun zum privaten Bereich:

5. Die laufenden Einkommen**steuervorauszahlungen** vermindern den Stand Ihres Bankkontos (Steuerzugschriften erhöhen diesen)
  6. Wenn Sie Barmittel entnommen haben (**Entnahmen**), so senkt dies den Bankkontostand. Einlagen erhöhen ihn.
- Das Ergebnis ist dann der tatsächliche **Geldüberschuss** (oder Geldbedarf).

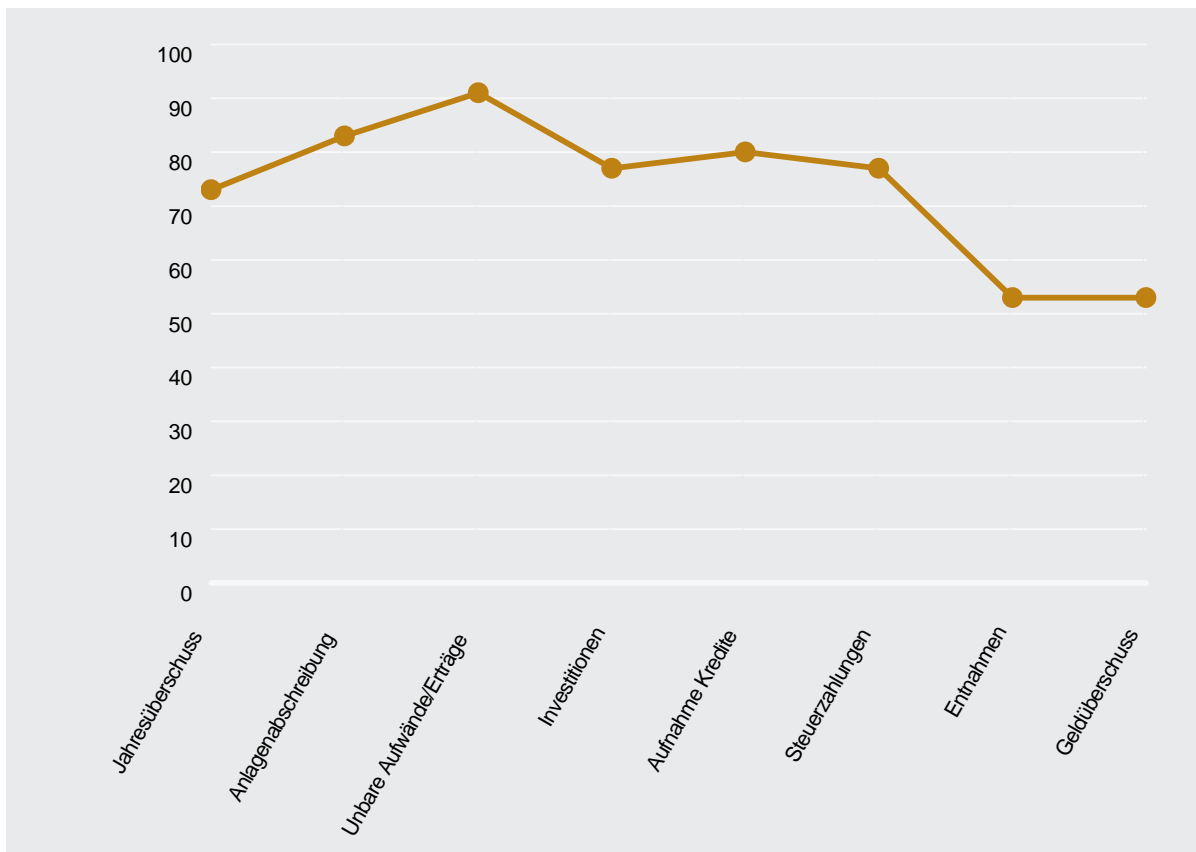
## Was bleibt übrig ?

Wenn man nun vom Geldüberschuss aus der Wohin ist mein Gewinn-Rechnung nun die zu erwartende **Steuernachzahlung** noch abzieht (oder eine zu erwartende Gutschrift addiert), so ergibt sich der **Geldüberschuss** (oder Geldbedarf) **nach** Berücksichtigung der Steuern. Ist dies ein Geldüberschuss, so ist dies der Betrag, den Sie tatsächlich in diesem Jahr, zusätzlich zu den laufenden Entnahmen und der Steuerzahlungen, erwirtschaftet haben.

# WOHIN IST MEIN GEWINN ?

Wohin ist mein Gewinn ?

	2005 Jahresabschluss in 1.000 EUR	2006 Jahresabschluss in 1.000 EUR	2007 Jahresabschluss in 1.000 EUR
Jahresüberschuss	19	45	73
+ Anlagenabschreibung	4	6	10
+/- Unbare Aufwände/Erträge	3	3	8
- Investitionen	-7	-8	-14
+ Aufnahme Kredite	3	-1	3
<b>= Geldüberschuss aus Betrieb u. Finanz.</b>	<b>22</b>	<b>45</b>	<b>80</b>
- Steuerzahlungen	-2	1	-3
- Entnahmen	-17	-29	-24
<b>= Geldüberschuss</b>	<b>3</b>	<b>17</b>	<b>53</b>

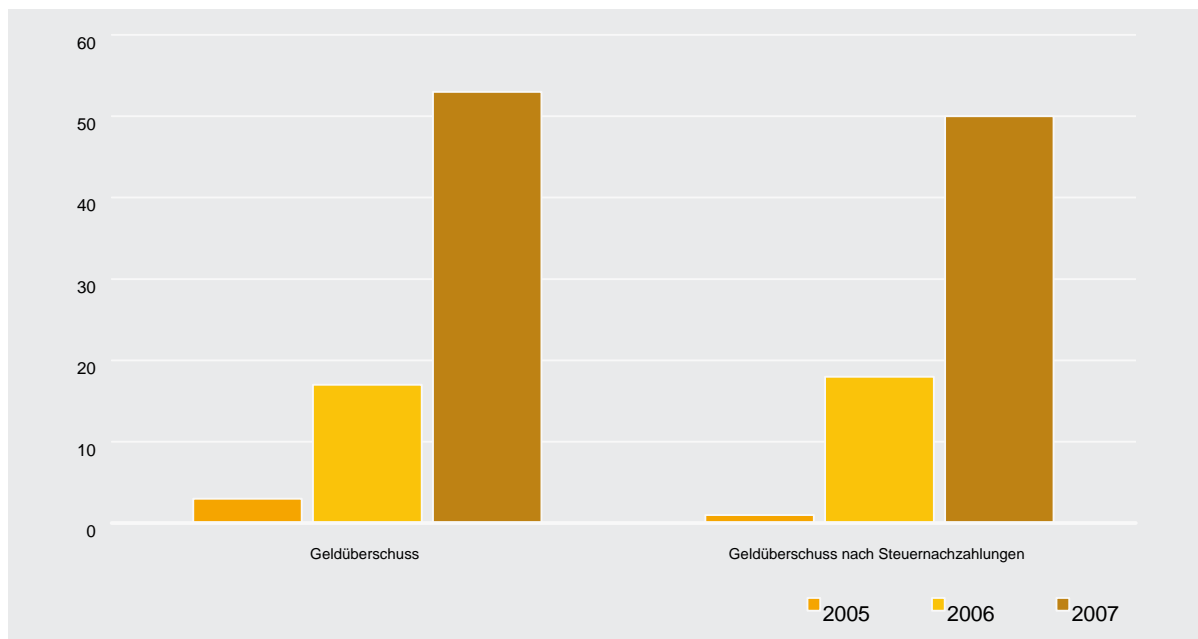


# WOHIN IST MEIN GEWINN ?

Wieviel bleibt übrig ?

	2005 Jahresabschluss in 1.000 EUR	2006 Jahresabschluss in 1.000 EUR	2007 Jahresabschluss in 1.000 EUR
= <b>Geldüberschuss</b>	3	17	53
- Zu erwartende Steuernachzahlungen	-2	1	-3
= <b>Geldüberschuss nach Steuernachzahlungen</b>	1	18	50

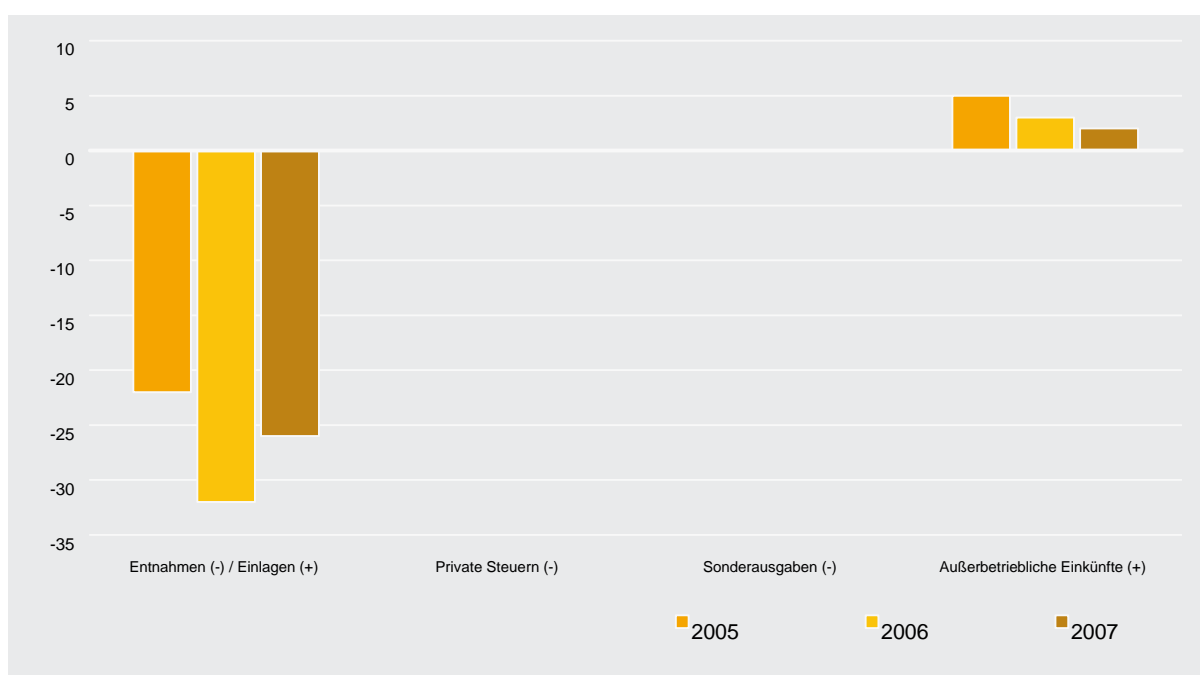
Wieviel bleibt übrig ?



# DETAIL PRIVAT

## Privat

	2005 Jahresabschluss in 1.000 EUR	2006 Jahresabschluss in 1.000 EUR	2007 Jahresabschluss in 1.000 EUR	Veränderung Vorjahr in 1.000 EUR
Entnahmen (-) / Einlagen (+)	-22	-32	-26	6
Private Steuern (-)	0	0	0	0
Sonderausgaben (-)	0	0	0	0
Außerbetriebliche Einkünfte (+)	5	3	2	-1
<b>Privat</b>	<b>-17</b>	<b>-29</b>	<b>-24</b>	<b>5</b>



# STEUERBELASTUNG

## Steuerbelastung 2007

	<b>Belastung</b> in 1.000 EUR	<b>Vorauszahlung</b> in 1.000 EUR	<b>Nachzahlung / Gutschrift</b> in 1.000 EUR
Einkommensteuer	20	6	14
Umsatzsteuer	16	4	12
Steuer 3	1	0	1
Steuer 4	0	0	0
Steuer 5	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>37</b>	<b>10</b>	<b>27</b>

## Erforderliche Zahlungen

	<b>Zahlung</b> in 1.000 EUR
4 Wochen nach Bescheid	0
Anpassung Est-VZ 2005, 15.11.2005	0

# MINDESTUMSATZ - MENGENSPIELRAUM

---

## Erläuterungen

### **Mindestumsatz**

Wie viel Umsatz muss erzielt werden, um die Kosten zu decken?  
Ab diesem Umsatz wird Gewinn erwirtschaftet.

### **Mengenspielraum**

Um wie viel Prozent kann der Umsatz mengenmäßig zurückgehen, um die Kosten noch zu decken?  
Wenn die umgesetzte Menge stärker zurückgeht, können die Kosten nicht mehr gedeckt werden und das Unternehmen erwirtschaftet Verluste.

### **Preisspielraum**

Um wie viel Prozent können die Preise maximal gesenkt werden, um die Kosten noch zu decken?

Für Mindestumsatz, Mengenspielraum und Preisspielraum gelten folgende Voraussetzungen:

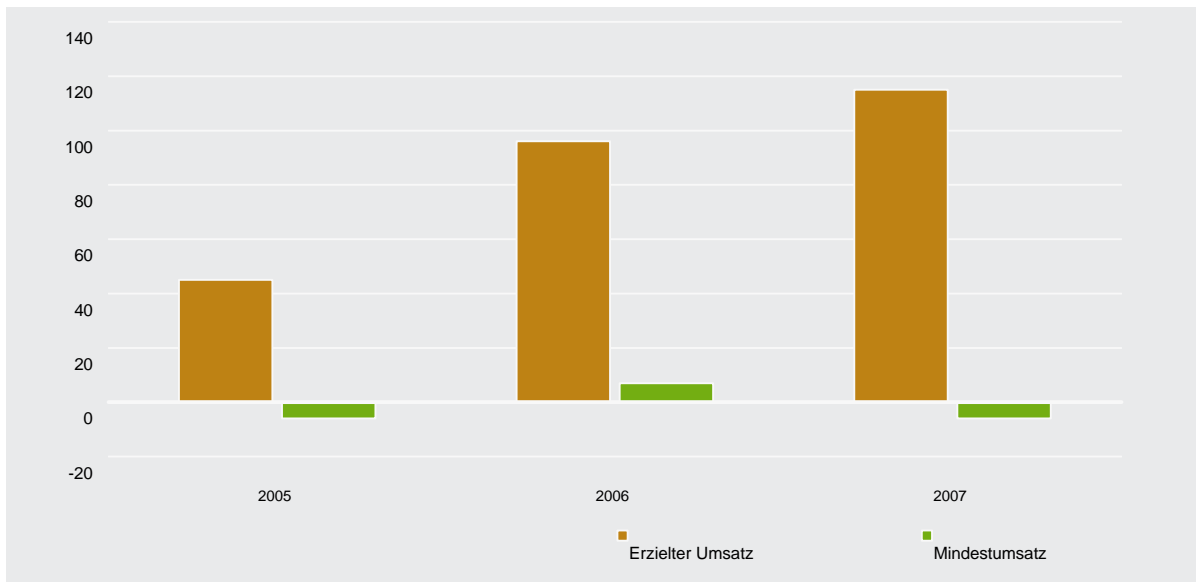
- Die vom Umsatz direkt abhängigen Aufwendungen befinden sich in der Erfolgsstaffel vor der Zwischensumme Rohertrag.
- Alle anderen, darunter angeführten Aufwendungen, sind dagegen vom Umsatz weitgehend unabhängig.
- Der erzielte Rohaufschlag bleibt zwischen tatsächlichem Umsatz und Mindestumsatz konstant.  
Je eher diese drei Bedingungen erfüllt sind, desto aussagekräftiger sind die Kennzahlen.

# MINDESTUMSATZ - MENGENSPIELRAUM

## Mindestumsatz - Mengenspielraum - Preisspielraum

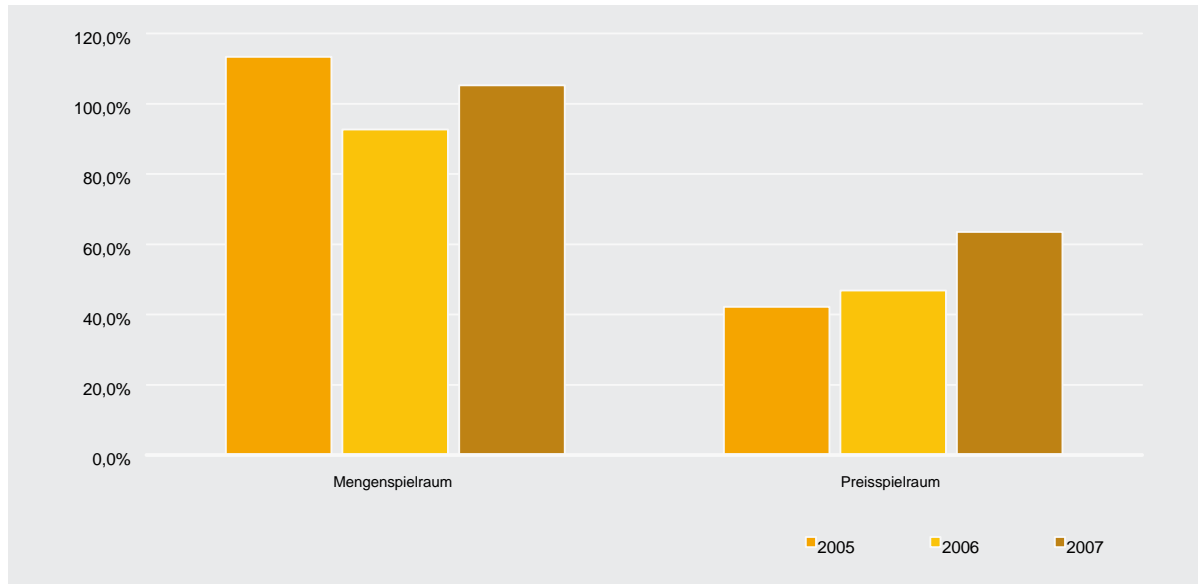
	2005 Jahresabschluss in 1.000 EUR	2006 Jahresabschluss in 1.000 EUR	2007 Jahresabschluss in 1.000 EUR	Veränderung Vorjahr	
				in 1.000 EUR	%
<b>Mindestumsatz</b>					
Personalaufwand	12	16	17	1	6,3%
+ Abschreibungen	2	3	5	2	66,7%
+ Sonstiger Aufwand	5	2	4	2	100,0%
- Finanzergebnis	2	-3	-2	1	33,3%
- Sonstige Erträge	20	20	32	12	60,0%
Zu deckender Kostenblock	-3	4	-4	-8	-200,0%
/					
Rohertragsprozentsatz	53,8%	59,5%	67,3%	7,9%	
<b>MINDESTUMSATZ</b>	<b>-6</b>	<b>7</b>	<b>-6</b>	<b>-13</b>	<b>-185,7%</b>
<b>Mengenspielraum</b>					
Erzielter Umsatz	45	96	115	19	19,8%
- Mindestumsatz	-6	7	-6	-13	-185,7%
Differenz	51	89	121	32	36,0%
/					
Erzielter Umsatz	45	96	115	19	19,8%
<b>MENGENSPIELRAUM</b>	<b>113,3%</b>	<b>92,7%</b>	<b>105,2%</b>	<b>12,5%</b>	<b>13,5%</b>
<b>Preisspielraum</b>					
Jahresüberschuss / -fehlbetrag	19	45	73	28	62,2%
/					
Erzielter Umsatz	45	96	115	19	19,8%
<b>PREISSPIELRAUM</b>	<b>42,2%</b>	<b>46,9%</b>	<b>63,5%</b>	<b>16,6%</b>	<b>35,4%</b>

## Umsatz - Mindestumsatz



# MINDESTUMSATZ - MENGENSPIELRAUM

## Mengenspielraum - Preisspielraum



# KENNZAHLEN

---

## Erläuterung

### **Personalintensität**

Welchen Anteil haben die Personalkosten am Umsatz? Wie entwickelt sich die Personalintensität im Laufe der Jahre? Ein stetig steigender Prozentsatz kann Anlass zu intensiveren Ursachenforschung sein.

### **Materialintensität**

Für die Materialintensität gilt das Gleiche wie für die Personalintensität. Vor allem die Entwicklung im Laufe der Jahre ist interessant.

### **Gesamtausgabenquote**

Die Gesamtausgabenquote gibt den Anteil aller Ausgaben am Umsatz an.

### **Gewinnquote**

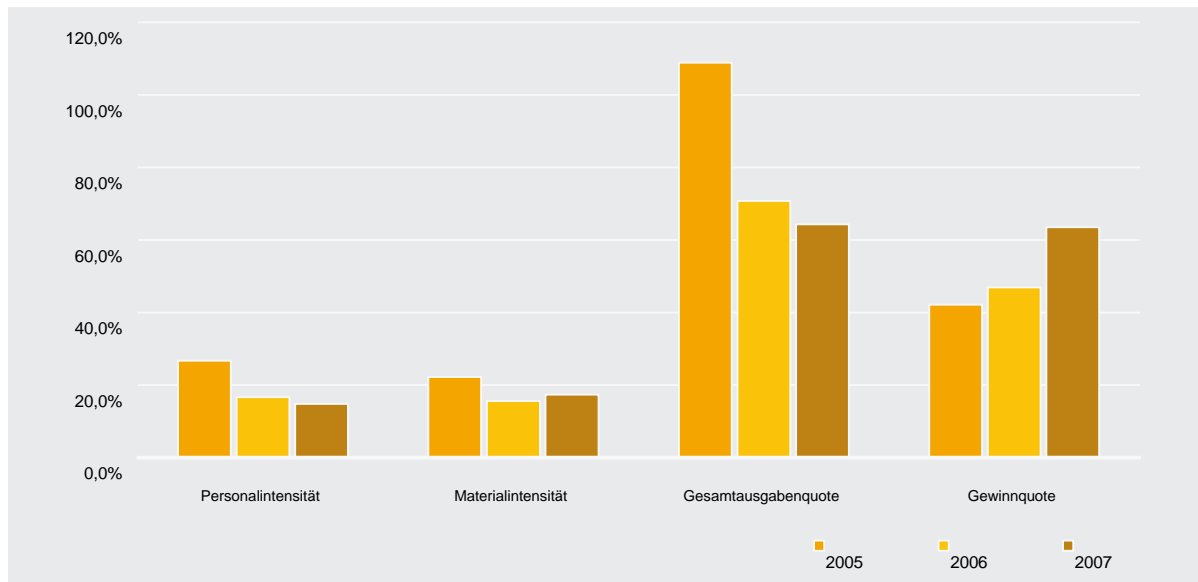
Der Gewinnquote ist der Anteil des Gewinns am Umsatz.

# KENNZAHLEN

## Kennzahlen der Erfolgsrechnung

	2005 Jahresabschluss in 1.000 EUR	2006 Jahresabschluss in 1.000 EUR	2007 Jahresabschluss in 1.000 EUR	Veränderung Vorjahr	
				in 1.000 EUR	%
<b>Personalintensität</b>					
Personalaufwand	12	16	17	1	6,3%
/					
Umsatz	45	96	115	19	19,8%
<b>PERSONALINTENSITÄT</b>	<b>26,7%</b>	<b>16,7%</b>	<b>14,8%</b>	<b>-1,9%</b>	<b>-11,4%</b>
<b>Materialintensität</b>					
Materialeinkauf	10	15	20	5	33,3%
/					
Umsatz	45	96	115	19	19,8%
<b>MATERIALINTENSITÄT</b>	<b>22,2%</b>	<b>15,6%</b>	<b>17,4%</b>	<b>1,8%</b>	<b>11,5%</b>
<b>Gesamtausgabenquote</b>					
Gesamtausgaben	49	68	74	6	8,8%
/					
Umsatz	45	96	115	19	19,8%
<b>GESAMTAUSGABENQUOTE</b>	<b>108,9%</b>	<b>70,8%</b>	<b>64,3%</b>	<b>-6,5%</b>	<b>-9,2%</b>
<b>Gewinnquote</b>					
Jahrsüberschuss/-fehlbetrag	19	45	73	28	62,2%
/					
Umsatz	45	96	115	19	19,8%
<b>GEWINNQUOTE</b>	<b>42,2%</b>	<b>46,9%</b>	<b>63,5%</b>	<b>16,6%</b>	<b>35,4%</b>

## Kennzahlen der Erfolgsrechnung



# EXTERNER BETRIEBSVERGLEICH

---

Erläuterungen

## **Ihr Unternehmen im Branchenvergleich**

Im folgenden Abschnitt werden die Eckdaten Ihres Unternehmens mit denen vergleichbarer Unternehmen verglichen.

Die Daten Ihres Unternehmens werden nach Möglichkeit mit Daten von Unternehmen gleicher Branche, gleicher Region und gleicher Größe (umsatzabhängig) verglichen.

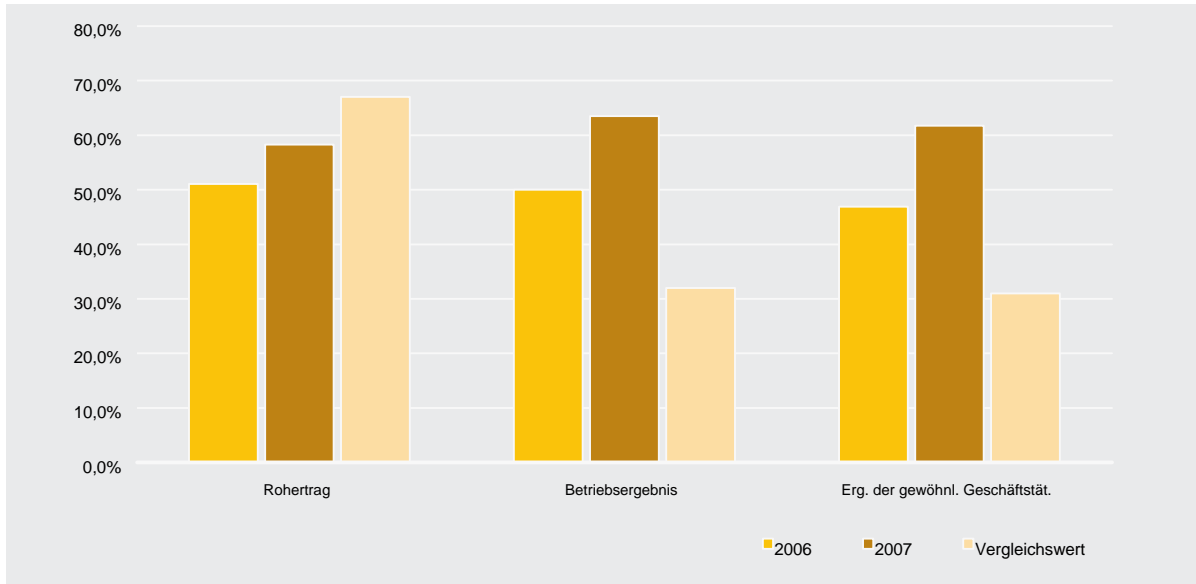
# EXTERNER BETRIEBSVERGLEICH

## Erfolgsvergleich

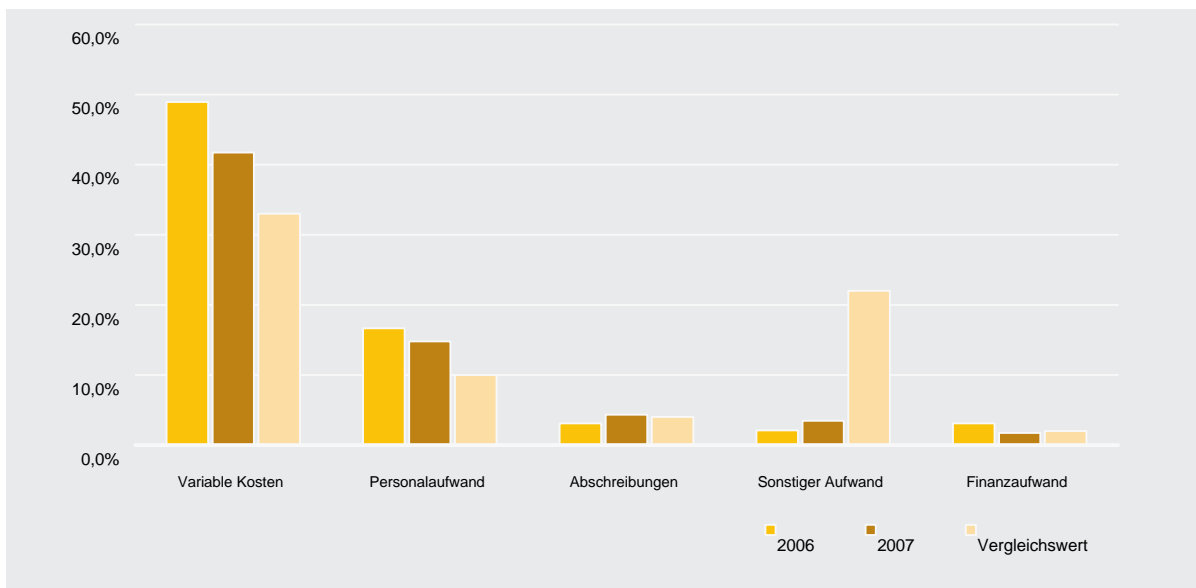
	2006		2007		Vergleichs- wert	Differenz
	Jahresabschluss		Jahresabschluss			
	in 1.000 EUR	%	in 1.000 EUR	%	%	%
Umsatzerlöse	96	100,0%	115	100,0%	100,0%	0,0%
- Materialeinkauf	15	15,6%	20	17,4%	15,0%	2,4%
- Wareneinkauf	15	15,6%	7	6,1%	7,0%	-0,9%
- Fremdleistungen	7	7,3%	13	11,3%	9,0%	2,3%
- Sonstige var. Kosten	10	10,4%	8	7,0%	2,0%	5,0%
<b>= Rohertrag</b>	<b>49</b>	<b>51,0%</b>	<b>67</b>	<b>58,3%</b>	<b>67,0%</b>	<b>-8,7%</b>
+ Sonstige Erträge	20	20,8%	32	27,8%	1,0%	26,8%
- Personalaufwand	16	16,7%	17	14,8%	10,0%	4,8%
- Abschreibungen	3	3,1%	5	4,3%	4,0%	0,3%
- Sonstiger Aufwand	2	2,1%	4	3,5%	22,0%	-18,5%
Summe Aufwand	21	21,9%	26	22,6%	36,0%	-13,4%
<b>= Betriebsergebnis</b>	<b>48</b>	<b>50,0%</b>	<b>73</b>	<b>63,5%</b>	<b>32,0%</b>	<b>31,5%</b>
+ Finanzerträge	0	0,0%	0	0,0%	1,0%	-1,0%
- Finanzaufwand	3	3,1%	2	1,7%	2,0%	-0,3%
= Finanzergebnis	-3	-3,1%	-2	-1,7%	-1,0%	-0,7%
<b>= Erg. der gewöhnl. Geschäftstät.</b>	<b>45</b>	<b>46,9%</b>	<b>71</b>	<b>61,7%</b>	<b>31,0%</b>	<b>30,7%</b>

# EXTERNER BETRIEBSVERGLEICH

Ergebnis in % der Betriebsleistung



Kosten in % der Betriebsleistung



# CHANCENRECHNER

---

## Erläuterungen

Kennen Sie die 4 Faktoren, um Ihren Gewinn zu steigern?

Jedes Unternehmen ist einzigartig. Jedes Unternehmen steht aber zugleich im Wettbewerb.

Diese Einzigartigkeit gilt es zu nutzen, um aus zufriedenen Kunden begeisterte Kunden zu machen. Dann wird es leicht für Sie, mit Hilfe der 4 Faktoren Ihren Gewinn zu steigern.

Welche 4 Faktoren sind gemeint?

1. Die Anzahl Ihrer Kunden - und zwar der Kunden, die Sie wollen.
2. Die Häufigkeit, mit denen Ihre Kunden bei Ihnen kaufen
3. Der durchschnittliche Umsatz je Kunde
4. Die Effizienz Ihres Unternehmens

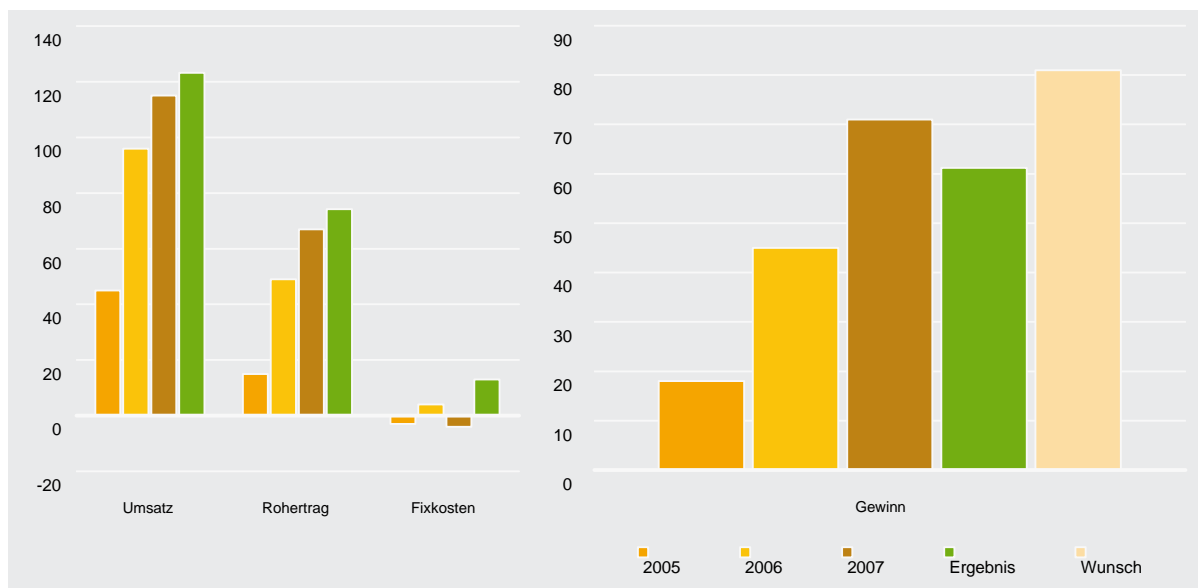
# CHANCENRECHNER

	Ist in 1.000 EUR	Veränderung in %	Ergebnis in 1.000 EUR
Anzahl der Kunden	1	0%	1
X			
Häufigkeit	1	0%	1
=			
<b>Anzahl der Verkäufe</b>	<b>1</b>		<b>1</b>
X			
Umsatz je Verkauf	115	Menge: 2% Preis: 5%	123
=			
<b>Umsatz</b>	<b>115</b>		<b>123</b>
-			
Wareneinsatz *	42%	0%	40%
=	48		0
=			
<b>Rohertrag</b>	<b>67</b>		<b>74</b>
-			
Fixkosten	-4	17	13
=			
<b>Gewinn</b>	<b>71</b>		<b>61</b>

\* Die Veränderung des Wareneinsatzes erfolgte unter Berücksichtigung der Veränderung des Umsatzes aufgrund einer Preisänderung.

Umsatz, Rohertrag, Fixkosten

Gewinn



# CHANCENRECHNER

## Preistest

Wie viel zusätzliche Menge muss verkauft werden,  
um eine Preissenkung wettzumachen ?

Getestete Preissenkung: 0,0 %	Ist in 1.000 EUR	notwendige Veränderung	Ergebnis in 1.000 EUR
Anzahl der Kunden	1	0%	1
X Häufigkeit	1	0%	1
=			
<b>Anzahl der Verkäufe</b>	<b>1</b>		<b>1</b>
X Umsatz je Verkauf	115	0%	115
=			
<b>Umsatz</b>	<b>115</b>		<b>115</b>
-			
Wareneinsatz	42%		42%
	48		
=			
<b>Rohertrag</b>	<b>67</b>		<b>67</b>
-			
Fixkosten	-4		-4
=			
<b>Gewinn</b>	<b>71</b>		<b>71</b>

# CHANCENRECHNER

## Zielunternehmenswert

	Werte in 1.000 EUR
Zeitraumen in Jahren	9
Erwünschter Wert zu heutigem Preisniveau	0
Inflationsrate	0,00%
Erwünschter Wert zu künftigen Preisniveau	0
Gewinnmultiplikator	0
Basisumsatz	115
Deckungsbeitrag (%)	58%
Gemeinkostentangente	-3,48%
Basisgewinn	71
Zielgewinn 2016	0
<b>Gewinnsteigerungsziel</b>	<b>0,00%</b>

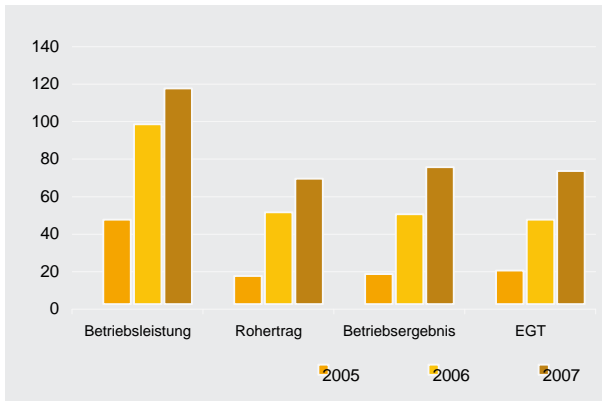
Jahr	Umsatz	Kosten	Gewinn	Unternehmenswert
2007	115	-44	71	0
2008	115	-44	71	0
2009	115	-44	71	0
2010	115	-44	71	0
2011	115	-44	71	0
2012	115	-44	71	0
2013	115	-44	71	0
2014	115	-44	71	0
2015	115	-44	71	0
2016	115	-44	71	0

# Management Summary Erfolgsvergleich

## Erfolgsrechnung

Beträge in 1.000 EUR	2005	2006	2007
Betriebsleistung	45	96	115
- Materialeinkauf	10	15	20
- Wareneinkauf	10	15	7
- Fremdleistungen	5	7	13
- Sonstige var. Kosten	5	10	8
<b>= Rohertrag</b>	<b>15</b>	<b>49</b>	<b>67</b>
+ Sonstige Erträge	20	20	32
- Personalaufwand	12	16	17
- Abschreibungen	2	3	5
- Sonstiger Aufwand	5	2	4
= Betriebsergebnis	16	48	73
+/- Finanzergebnis	2	-3	-2
<b>= EGT</b>	<b>18</b>	<b>45</b>	<b>71</b>

## Erfolgsvergleich



## Kennzahlen

	2005	2006	2007
Deckungsbeitrag(Rohertrag) in %	33,3%	51,0%	58,3%
Rohaufschlag in %	50,0%	104,3%	139,6%
Umsatzrentabilität	35,6%	50,0%	63,5%

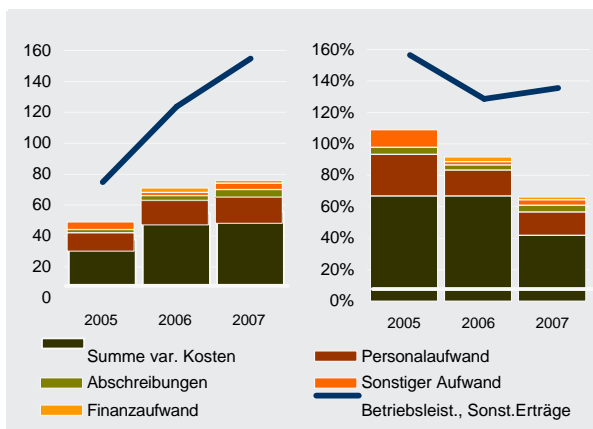
  

	Preis	Menge
Betriebsleistung	115	
Mindestumsatz	-6	

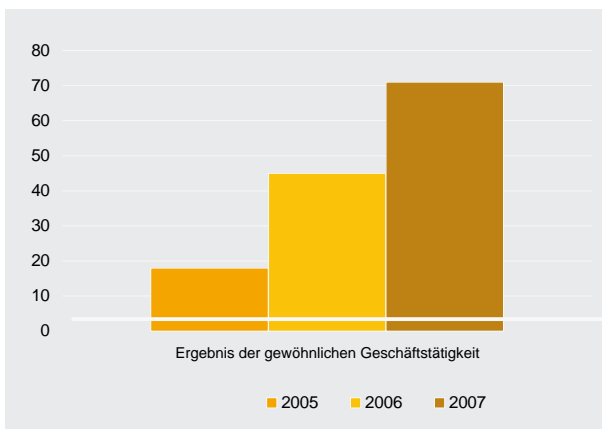
  

	Preis	Menge
Spielraum bis zum Nullergebnis	63,5%	105,2%

## Aufwandstruktur



## EGT-Entwicklung



## Kommentare

➤ \_\_\_\_\_

➤ \_\_\_\_\_

➤ \_\_\_\_\_

➤ \_\_\_\_\_

➤ \_\_\_\_\_

➤ \_\_\_\_\_

➤ \_\_\_\_\_

➤ \_\_\_\_\_

# Notizen

---



# Notizen

---



# Notizen

---

