

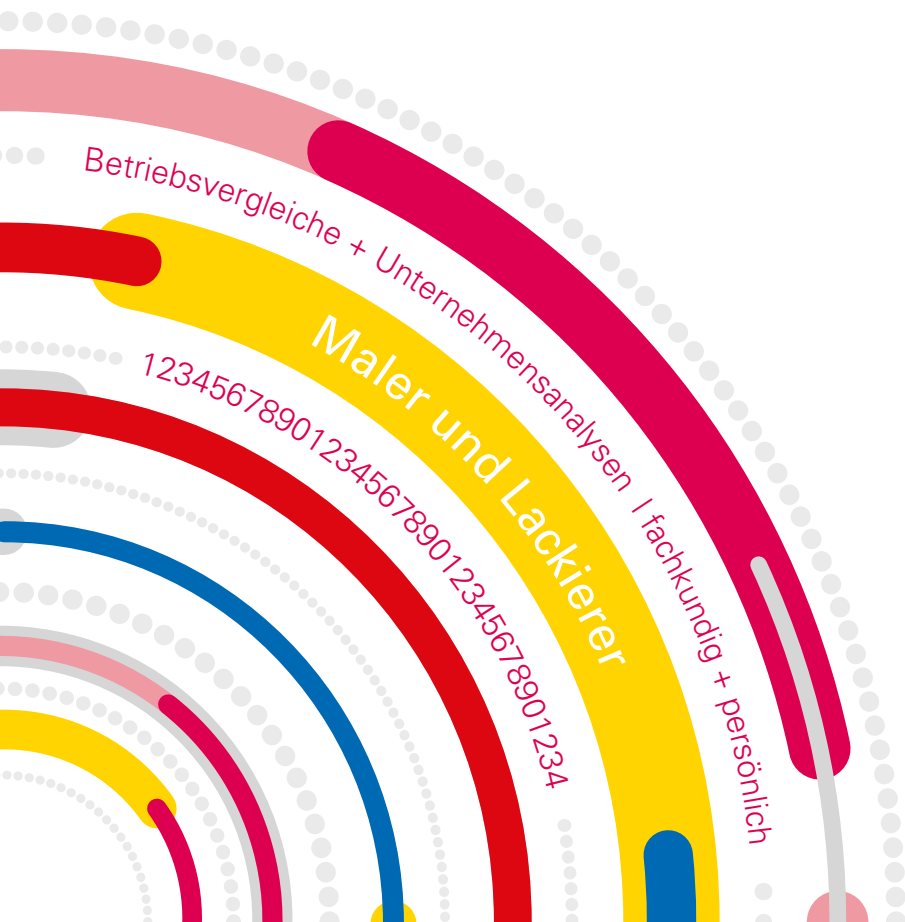
MUSTER

HANDWERK IN ZAHLEN

Betriebsvergleich Schleswig-Holstein

Maler- und Lackiererhandwerk

Wirtschaftsjahr 2017



DIESER BETRIEBSVERGLEICH BEANTWORTET FRAGEN!



Handwerksbetriebe, die erfolgreich sein wollen, sollten sich viele Fragen stellen: z.B. „Habe ich gut gewirtschaftet?“ und „Stimmt meine Kalkulation?“. Dieser Betriebsvergleich liefert die Antworten auf diese und noch unzählige Fragen mehr.

**Wollen Sie nicht selbst rechnen?
Lassen Sie uns rechnen!**

Für maximal 250 EUR (zzgl. MwSt.) kommen wir zu Ihrem Handwerksbetrieb in Schleswig-Holstein und finden die Antworten für Sie.

Nicht nur für den Handwerksbetrieb beantwortet dieser Betriebsvergleich Fragen. Auch der Öffentlichkeit und Politik liefert der Betriebsvergleich Antworten:

„Wie geht es der Branche?“ oder „Wie haben sich die Preise entwickelt?“ sind nur zwei dieser Fragen. Auch hier gibt es viele mehr.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Christof Tatka
Geschäftsführer perfekta.SH e.V. – Handwerk in Zahlen

PS: Für den schnellen Überblick: Zu Beginn eines jeden Kapitels finden Sie die wichtigsten Fakten aus diesem Bereich übersichtlich zusammengefasst.

Damit Sie für Ihren Betrieb die Antworten erhalten, sind drei Schritte notwendig:

1. perfekta errechnet für Sie betriebswirtschaftliche Kennzahlen von Betrieben Ihres Gewerks aus Schleswig-Holstein. Diese Zahlen finden Sie in dieser Broschüre.
2. Sie selbst rechnen mit dem abgedruckten Rechenschema die individuellen Zahlen Ihres Betriebes aus. Dafür haben wir rechts neben den Tabellen eine leere Spalte abgedruckt. Tragen Sie hier Ihre Zahlen ein.
3. Sie vergleichen die errechneten Zahlen mit den passenden Durchschnittswerten Ihrer Berufskollegen und erfahren so, wo Ihre Stärken liegen und wo noch Verbesserungspotential besteht.

So erhalten Sie die Antworten, um die richtigen Entscheidungen für eine erfolgreiche Zukunft zu treffen.

VOR WORT

VOM HANDWERK FÜRS HANDWERK



Im Jahre 1960 gründeten Landesinnungsverbände und die beiden Handwerkskammern aus Schleswig-Holstein mit Unterstützung des Wirtschaftsministeriums einen Verein, um Handwerksbetriebe durch einen Betriebsvergleich zu unterstützen.

Begonnen unter dem Namen Rationalisierungsgemeinschaft Handwerk Schleswig-Holstein e. V. hat sich diese Selbsthilfeeinrichtung im Jahr 2015 in perfekta.SH e. V. – Handwerk in Zahlen umbenannt.

Seit 1960 liefert perfekta wertvolle Informationen für das Maler- und Lackiererhandwerk und jeden Betriebsinhaber: Immer aktuell, seit Jahrzehnten bewährt: Mit Branchenkenntnis und dem Blick für den individuellen Betrieb.

Die Kennzahlen seines Betriebes zu kennen und richtig zu deuten, ist der Grundstein für erfolgreiches Arbeiten. Nehmen auch Sie am Betriebsvergleich teil und lassen perfekta Ihre Zahlen für Sie analysieren.

Vor Ihnen liegt die 19. Ausgabe des Maler- und Lackierer-Betriebsvergleichs.

Wir bedanken uns für das entgegengebrachte Vertrauen der teilnehmenden Betriebe. perfekta wurde unterstützt vom Landesinnungsverband des Maler- und Lackiererhandwerks Schleswig-Holstein, insbesondere vom Landesinnungsmeister Andreas Kröger.

Wir danken dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr, Technologie und Tourismus des Landes Schleswig-Holstein, sowie den beiden Handwerkskammern in Flensburg und Lübeck, ohne deren Förderung die geleistete Arbeit nicht möglich gewesen wäre.

Wir wünschen Ihnen viele neue Erkenntnisse über die Branche und Ihren Betrieb!

Günther Stapelfeldt
Vorsitzender von perfekta.SH e.V. – Handwerk in Zahlen und Präsident der Handwerkskammer Lübeck

Kiel, im Februar 2019

Mit freundlicher Unterstützung unserer Partner:



IMPRESSUM

Herausgeber: perfakta.SH e. V. – Handwerk in Zahlen
Russeer Weg 167, 24109 Kiel
Telefon: 0431/979 99 49 -0, Telefax: 0431/979 99 49 -9
E-Mail: kontakt@perfakta.de
Vorstandsvorsitzender: Günther Stapelfeldt
Geschäftsführer: Christof Tatka

Inhaltlich verantwortlich: Christof Tatka

Druck: nndruck, Kiel

Gestaltung: bdrops GmbH, Werftbahnstraße 8, 24143 Kiel, www.bdrops.de

Fotos: AdobeStock, Eva Biederbeck, Handwerkskammer Lübeck,
Landesinnungsverband des Maler- und Lackiererhandwerks Schleswig-Holstein

© 2019 perfakta.SH e. V. – Handwerk in Zahlen
Alle Rechte vorbehalten
Nachdruck und Veröffentlichung – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung von perfakta.SH e. V. – Handwerk in Zahlen

INHALTSVERZEICHNIS

Dieser Betriebsvergleich beantwortet Fragen!			2
Vorwort – Vom Handwerk, fürs Handwerk			3
Leistungen von perfakta			11
Hier finden Sie Hilfe			28
Anmeldung zum nächsten Betriebsvergleich			34
BETRIEBE	6		
		Größenklassen und Gruppen	8
		Rechtsformen	8
		Regionale Verteilung	8
		Buchhaltungen	8
		Gewerbeflächen	8
		Struktur der Handwerksleistungen	9
		Personalkosten	10
		Beschäftigtenstruktur	10
WIRTSCHAFTLICHKEIT	12		
		Leistungs-, Kosten- und Erfolgsübersicht	14
		Vom steuerlichen zum betriebswirtschaftlichen Ergebnis	15
		Übrige Kosten	16
		Cashflow	17
PRODUKTIVITÄT	18		
		Grundlagen für die weitere Berechnung	20
		Produktivitätskennzahlen	20
KALKULATION	22		
		Direkt verrechenbare Gesellenstunden	24
		Direkt verrechenbare Stunden des Gesamtbetriebes	24
		Direkt verrechenbare Löhne und Gehälter	25
		Gemeinkosten Handwerk (gesamt)	25
		Kostendeckender Stundenverrechnungssatz (gesamt)	26
		Gemeinkosten Handwerk (reduziert)	26
		Kostendeckender Stundenverrechnungssatz (reduziert)	27
		Über-/ Unterdeckung pro Stunde	27
		Unser Tipp: Nachkalkulation	28
BILANZEN	30		
		Vermögens- und Kapitalstruktur	32
		Bilanzkennzahlen	33
		Eigenkapitalentwicklung	33

BE TRIEBE BE

Regionale Verteilung



perfakta.SH e. V. hat 40 Maler- und Lackierbetriebe aufgesucht. Hiervon entfielen 12 auf die Größen-
gruppe I (bis 5 bewertete Beschäftigte), 14 auf die
Größengruppe II (über 5 bis 10 bewertete Beschäf-
tigte) und 14 auf die Größengruppe III (über 10 Beschäf-
tigte).

Die relativ kleine Anzahl der untersuchten Betriebe
lässt nur bedingt Rückschlüsse auf die wirtschaftliche
Situation der gesamten Branche in Schleswig-Hol-
stein zu.

Den überwiegenden Teil aller Betriebe stellten Einzel-
unternehmen (22).

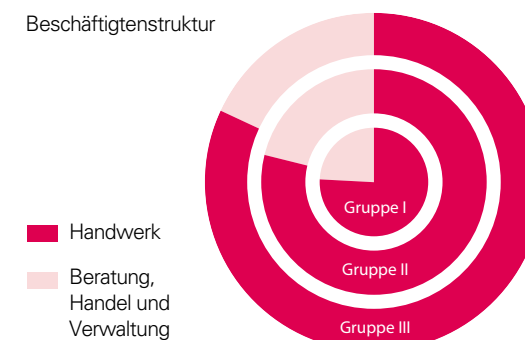
Im Durchschnitt ergibt sich, dass der handwerkliche
Anteil der Beschäftigten 81 % betrug und somit
19 % des Personals in Verwaltung und Handel
beschäftigt waren. Die größte Kundengruppe aller

Malerbetriebe waren in 2017 private Kunden, wobei
bei größeren Betrieben der Anteil von Baugesell-
schaften und gewerblichen Kunden zunimmt.

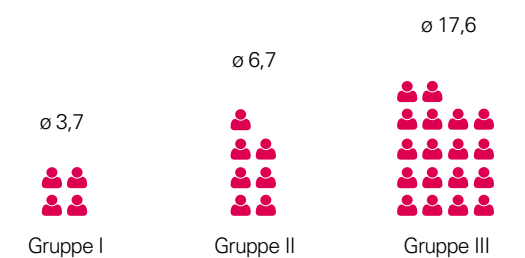
Den überwiegenden Anteil ihrer Gesamthandwerks-
leistung erzielten die Betriebe durch allgemeine
Malerarbeiten, gefolgt von Fußbodenverlegung und
Wärmeverbundarbeiten.

Größenklassen und Gruppen	Seite 8
Rechtsformen	Seite 8
Regionale Verteilung	Seite 8
Buchhaltungen	Seite 8
Gewerbeflächen	Seite 9
Struktur der Handwerksleistungen	Seite 9
Personalkosten	Seite 10
Beschäftigtenstruktur	Seite 10

Beschäftigtenstruktur



Beschäftigte je Gruppe

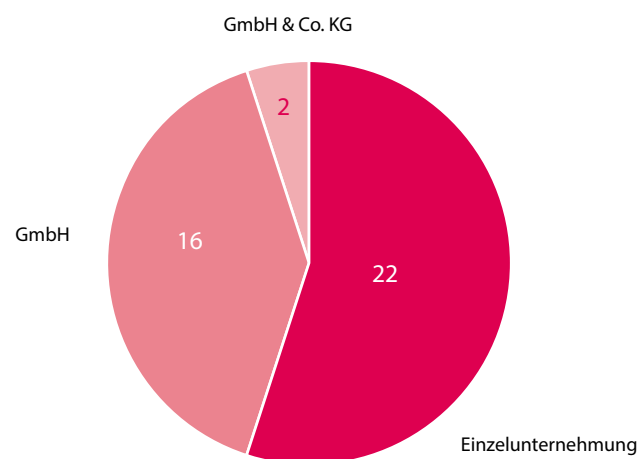


Größenklassen und Gruppen

TABELLE 1

Gruppe	Anzahl der Teilnehmerbetriebe	Durchschnittliche Beschäftigtenzahl	Durchschnittliche Betriebsleistung
I (bis 5 Beschäftigte)	12	3,7	232.404 EUR
II (über 5 bis 10 Beschäftigte)	14	6,7	458.662 EUR
III (über 10 Beschäftigte)	14	17,6	1.264.439 EUR
Gesamt	40	9,6	676.507 EUR

Rechtsformen ABBILDUNG 1



Regionale Verteilung

TABELLE 2

	Teilnehmende Betriebe
Dithmarschen	1
Flensburg	-
Nordfriesland	8
Rendsburg-Eckernförde	1
Schleswig-Flensburg	6
Summe HWK Flensburg	16
Herzogtum Lauenburg	2
Kiel	2
Lübeck	1
Neumünster	3
Ostholstein	2
Pinneberg	2
Plön	5
Segeberg	4
Steinburg	1
Stormarn	2
Summe HWK Lübeck	24
Gesamt	40

Buchhaltungen

TABELLE 3

	Finanzbuchhaltung	Lohnbuchhaltung
Im Haus	10	9
Außer Haus	30	31
Gesamt	40	40



Um Ihre Zahlen mit den passenden Durchschnittswerten zu vergleichen, müssen Sie anhand der Beschäftigtenzahl feststellen, in welche Größengruppe Ihr Betrieb gehört. Dabei sind Sie als Unternehmer und Ihr im Betrieb tätiger Ehepartner mitzuzählen.

Erläuterung zu Abbildung 1 (Rechtsformen)

Bei den unterschiedlichen Rechtsformen wurden Umrechnungen so vorgenommen, dass die Betriebe vergleichbar sind. Um z. B. eine Vergleichbarkeit der GmbH mit den Personengesellschaften zu ermöglichen, wurden die gezahlten Geschäftsführergehälter (einschließlich Tantieme und Altersvorsorge) aus den Personalaufwendungen herausgerechnet und wie bei allen anderen Betrieben ein kalkulatorischer Unternehmerlohn angesetzt (siehe Erläuterungen zu Tabelle 9).

Gewerbeflächen

TABELLE 4

	Gruppe I m2	Gruppe II m2	Gruppe III m2	Ihr Betrieb m2
Werkstatt / Lager	111	103	236	
Büro / Verkauf / sonstige Räume	18	46	109	
Gewerbeflächen gesamt	129	149	345	

Struktur der Handwerksleistungen

TABELLE 5

Handwerksleistung	Gruppe I 232.279 EUR	Gruppe II 457.684 EUR	Gruppe III 1.263.856 EUR	Ihr Betrieb
Tätigkeiten				
Maler- und Lackierarbeiten	87%	80%	78%	
Wärmeverbundarbeiten	3%	1%	9%	
Fußbodenverlegung	8%	15%	9%	
Glaserei	1%	3%	-	
Betonsanierung	1%	-	1%	
Sonstiges	-	1%	3%	
Art der Aufträge				
Neubau	21%	26%	22%	
Renovierung	79%	74%	78%	
Auftraggeber				
Private Kunden	60%	60%	39%	
Hausverwaltungen und Baugesellschaften	24%	18%	29%	
Gewerbliche Kunden	8%	13%	19%	
Öffentliche Hand	8%	9%	13%	
Entfernung zur Baustelle				
Bis 30 km	92%	87%	73%	
Über 30 km	8%	13%	27%	

Erläuterung zu Tabelle 4 (Gewerbeflächen)

In die Gewerbeflächen wurden sowohl gemietete als auch im Eigentum befindliche Flächen einbezogen. Für die Flächen im Eigentum wurde eine kalkulatorische Miete angesetzt (siehe Tabelle 9). Somit ist der Vergleich von Miet- und Eigentumsbetrieben möglich.

Erläuterung zu Tabelle 5 (Struktur der Handwerksleistungen)

Die Frage, welche handwerklichen Leistungen Sie am Markt ausführen, hat großen Einfluss auf die Höhe und Zusammensetzung Ihrer Kosten.

Personalkosten

TABELLE 6

	Gruppe I EUR	Gruppe II EUR	Gruppe III EUR	Ihr Betrieb EUR
Betrieblicher Mittellohn				
pro Kopf Handwerk				
pro Kopf Beratung, Handel und Verwaltung				
pro Kopf (Gesamt)				

Beschäftigtenstruktur

TABELLE 7

	Gruppe I		Gruppe II		Gruppe III		Ihr Betrieb	
	👤	%	👤	%	👤	%	👤	%
Handwerk								
Betriebsinhaber (anteilig)								
Meister, Techniker								
Gesellen und Helfer								
Gewerbliche Lehrlinge								
Leiharbeiter, sonstige Beschäftigte								
Beschäftigte Handwerk								
Beratung, Handel und Verwaltung								
Betriebsinhaber (anteilig)								
Ehepartner								
Meister, Techniker								
Kaufmännische Angestellte								
Sonstige Beschäftigte								
Beschäftigte Beratung, Handel und Verwaltung								
Beschäftigte gesamt								

Erläuterung zu Tabelle 6 (Personalkosten)

Der betriebliche Mittellohn ist der durchschnittlich im Betrieb gezahlte Stundenlohn für die Gesellen und Helfer. Die Kennzahlen „Personalkosten pro Kopf“ enthalten neben Lohn und Gehalt (inkl. kalkulatorische Personalkosten) auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung, Beiträge zur Berufsgenossenschaft und freiwillige Zusatzleistungen.

Erläuterung zu Tabelle 7 (Beschäftigtenstruktur)

Ein Mitarbeiter wurde mit 1,0 bewertet, wenn er dem Betrieb das ganze Jahr mit der tariflich vereinbarten Arbeitszeit zur Verfügung stand. Mehrleistungen führten zu einer höheren Bewertung, eine kürzere Betriebszugehörigkeit oder eine Teilzeitbeschäftigung drückt sich in einem entsprechend reduzierten Ansatz aus. Ganzjährig im Betrieb befindliche Lehrlinge sind mit 0,3 angesetzt worden.



Prüfen Sie Ihre Personalsituation daraufhin, ob das Verhältnis der Beschäftigten im Handwerk zu den Beschäftigten in Verwaltung und Handel stimmt! Bei einem hohen Anteil von Verwaltungspersonal kann es sich um eine Verlagerung von Arbeitsvorbereitung handeln und ist nicht immer nachteilig. Die Ursache für ein hohes oder auch ein niedriges Verhältnis zwischen Handwerk und Verwaltung muss immer im Einzelfall geprüft werden.

Wie produktiv sind meine Mitarbeiter?

Könnte mein Betrieb erfolgreicher sein?

Bin ich krisensicher finanziert?

Habe ich kostendeckend gearbeitet?

Wir beantworten Ihre Fragen!

Handwerksbetriebe aus Schleswig-Holstein erhalten dank der Förderung durch starke Partner für **maximal 250 EUR** (zzgl. MwSt.) ihre individuelle perfakta-Unternehmensanalyse.

perfakta.SH e. V. – Handwerk in Zahlen

Russeer Weg 167 | 24109 Kiel | Telefon: 0431 / 979 99 49 - 0 | Telefax: 0431 / 979 99 49 - 9 | E-Mail: kontakt@perfakta.de

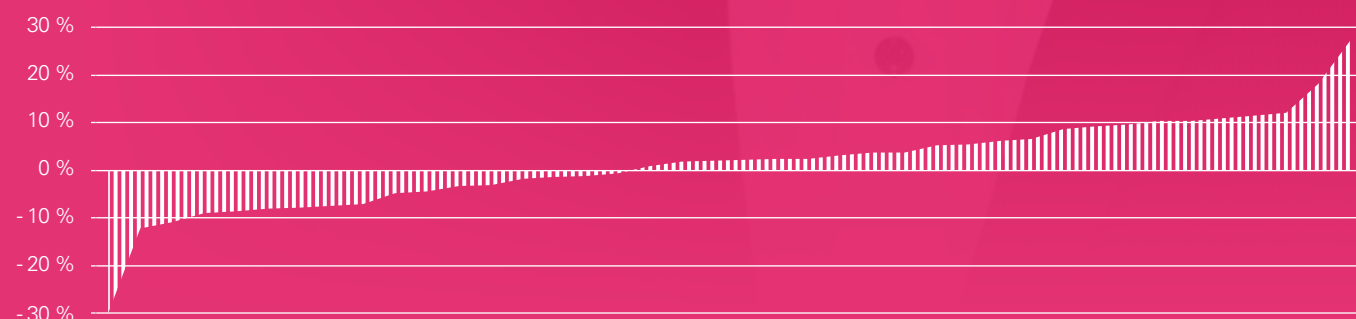
WIRTSCHAFTLICHKEIT

„Entscheidend ist, dass das betriebswirtschaftliche Ergebnis positiv ist, denn nur dann haben Sie mit Ihrem Betrieb rentabel gewirtschaftet!

Die Verteilung der Einzelwerte verdeutlicht die Notwendigkeit, für jeden einzelnen Betrieb eine ausführliche Analyse der Betriebsdaten zu erstellen.“

Toni Petersohn
perfakta.SH e.V. – Handwerk in Zahlen

Verteilung der betriebswirtschaftlichen Ergebnisse in Prozent der Betriebsleistung



23 der 40 untersuchten Unternehmen (58 %) konnten 2017 einen betriebswirtschaftlichen Gewinn erzielen. Diese Quote hat sich gegenüber dem Vergleich des Jahres 2014, in dem 63 % der Teilnehmer „schwarze Zahlen“ schrieben, leicht verschlechtert.

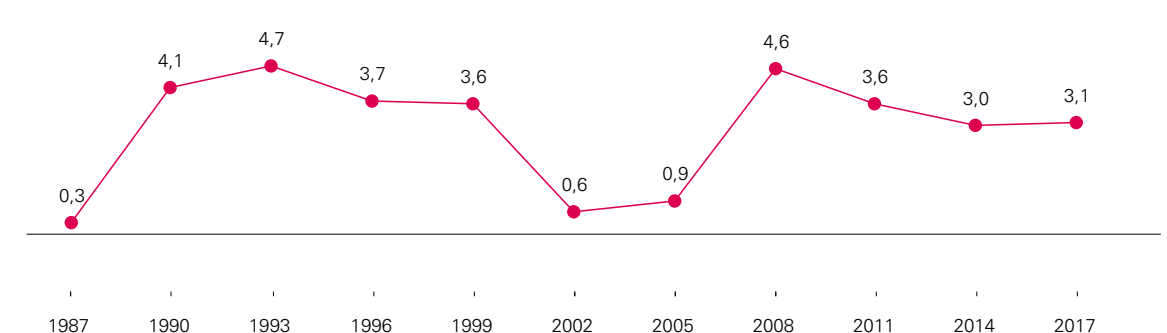
Im Gesamtdurchschnitt aller erhobenen Maler- und Lackierbetriebe errechnet sich ein betriebswirtschaftliches Ergebnis von rund 21.100 EUR, was 3,1 % der Jahresleistung (2014: 3,0 %) entspricht. Einzelbetrieblich stellt sich das betriebswirtschaftliche Ergebnis sehr unterschiedlich dar, wie die Grafik auf der linken Seite zeigt.

Der größte Kostenfaktor der Betriebe ist der Personaleinsatz mit 61,5% der Betriebsleistung, gefolgt vom Material- und Wareneinsatz (inklusive der Fremdleistungen) i.H.v. 20,6 %. In Bezug auf die übrigen Kosten zeigt sich wie auch in der Voruntersuchung 2014 deutlich der Kostenvorteil, je größer das Unternehmen im Durchschnitt ist.

Die Verteilung der Einzelwerte verdeutlicht die Notwendigkeit, für jeden einzelnen Betrieb eine ausführliche Analyse der Betriebsdaten zu erstellen. Nehmen Sie gerne mit uns Kontakt auf, damit wir auch für Sie eine umfassende Analyse Ihres Betriebes erstellen können. Weitere Informationen finden Sie auf der Seite 29. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung.

Leistungs-, Kosten- u. Erfolgsübersicht	Seite 14
Vom steuerlichen zum betriebswirtschaftlichen Ergebnis	Seite 15
Übrige Kosten	Seite 16
Cashflow	Seite 17
Entwicklung der Cashflow-Rate	Seite 17

Entwicklung des betriebswirtschaftlichen Ergebnisses in Prozent der Betriebsleistung

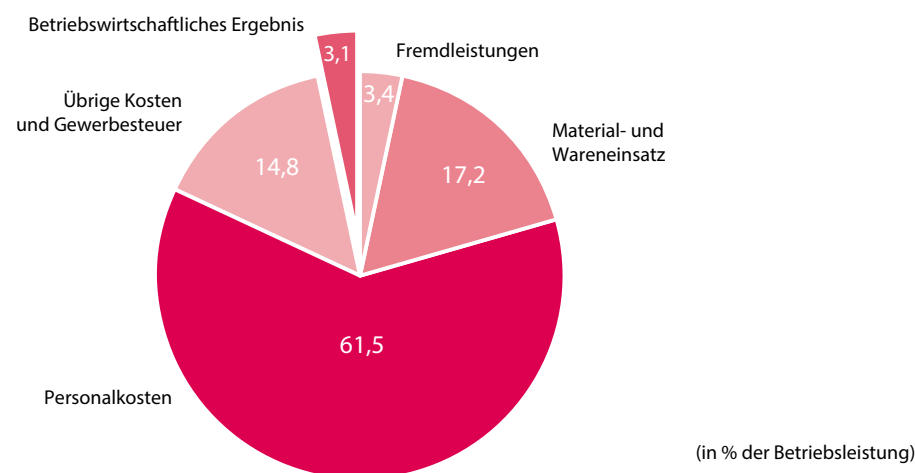


Leistungs-, Kosten- und Erfolgsübersicht

TABELLE 8

	Gruppe I		Gruppe II		Gruppe III		Ihr Betrieb	
	EUR	%	EUR	%	EUR	%	EUR	%
Handwerksleistung								
+ Handelserlöse								
= Betriebsleistung								
- Fremdleistungen								
- Materialeinsatz								
- Handelswareneinsatz								
= Rohgewinn I								
- Personalaufwand Handwerk								
- Kalkulatorischer Unternehmerlohn Handwerk								
- Personalaufwand Verwaltung und Handel								
- Kalkulatorische Personalkosten Verwaltung und Handel								
= Rohgewinn II								
- Übrige Kosten								
- Gewerbesteuer								
= Betriebswirtschaftliches Ergebnis								

Leistungs-, Kosten- und Erfolgsübersicht im Gesamtdurchschnitt ABBILDUNG 2



Erläuterung zu Tabelle 8 (Leistungs-, Kosten- und Erfolgsübersicht)

Materialeinsatz- und Personalkostenquote können strukturell bedingt abweichen. Betriebe, zu deren Schwerpunkten das Verarbeiten von Wärmedämmverbundsystemen gehört, haben tendenziell eine höhere Materialeinsatzquote und eine geringere Personalkostenquote. Betriebe, zu deren Schwerpunkten eher zeitintensive Aufträge, wie das Streichen von Fenstern gehören, haben dagegen oft eine geringere Materialeinsatzquote und dafür eine höhere Personalkostenquote.



Für jeden Unternehmer ist es wichtig, seine wirtschaftliche Situation zu kennen. Eine wesentliche Kennzahl dafür ist das betriebswirtschaftliche Ergebnis. Es soll die tatsächliche wirtschaftliche Situation eines Unternehmens abbilden und ist nicht abhängig von Rechtsform (siehe Erläuterung zu Abbildung 1) oder Sachverhalten, die mit dem eigentlichen Betriebszweck nichts zu tun haben (siehe Erläuterung zu Tabelle 9).

Entscheidend ist, dass das betriebswirtschaftliche Ergebnis positiv ist, denn nur dann haben Sie mit Ihrem Betrieb rentabel gewirtschaftet!

Vom steuerlichen zum betriebswirtschaftlichen Ergebnis

TABELLE 9

	Gruppe I		Gruppe II		Gruppe III		Ihr Betrieb	
	EUR	%	EUR	%	EUR	%	EUR	%
Betriebsleistung								
Steuerliches Ergebnis *								
+ Neutrale Aufwendungen								
- Neutrale Erträge								
= Betriebsergebnis (bereinigtes steuerliches Ergebnis)								
- Kalkulatorischer Unternehmerlohn								
<i>davon für Handwerk</i>								
<i>davon für Beratung, Handel und Verwaltung</i>								
- Kalkulatorisches Ehegattengehalt								
- Kalkulatorische Eigenkapitalzinsen								
- Kalkulatorische Miete								
(Summe der kalkulatorischen Kosten)								
= Betriebswirtschaftliches Ergebnis								

* Das steuerliche Ergebnis wurde um die gezahlten Geschäftsführergehälter bereinigt (siehe Erläuterungen zur Abbildung 1).

Den Vergleichszahlen der Tabelle 9 liegen folgende Ansätze zugrunde:

a) Kalkulatorischer Unternehmerlohn

Gruppe I: 44.000 EUR, Gruppe II: 51.000 EUR, Gruppe III: 56.000 EUR
Bei einer Arbeitsleistung, die deutlich über die Bewertungsziffer 1,0 hinausgeht, sind entsprechende Zuschläge zu berücksichtigen.

b) Kalkulatorisches Ehegattengehalt

32.000 EUR bei einer Bewertungszahl von 1,0.
Ein bereits gezahltes Ehegattengehalt ist gegenzurechnen.

c) Kalkulatorische Eigenkapitalzinsen

Das Eigenkapital wurde für das Jahr 2017 auf Grundlage des Vergleichszinssatz für langfristig festverzinsliche Geldanlagen bei der Deutschen Bundesbank mit 0,2 % verzinst.

d) Kalkulatorische Miete

Als kalkulatorische Miete für die im Eigentum befindlichen, überdachten Gewerbeflächen wurden für den Betriebsvergleich ortsübliche Ansätze berücksichtigt. Grundlage für die Bewertung ist ein Mietspiegel für Schleswig-Holstein. Um eine Doppelbelastung der Betriebe zu vermeiden, wurde dieser Wert sowohl um die Gebäudeabschreibungen, als auch um die Verzinsung des Buchwertes der Immobilie (0,2 %) reduziert.



Verdienen können Sie Ihre kalkulatorischen Kosten nur, wenn sie in der Kalkulation und damit in Ihren Preisen berücksichtigt werden.

Erläuterung zu Tabelle 9 (Vom steuerlichen zum betriebswirtschaftlichen Ergebnis)

Das steuerliche Ergebnis ist nur bedingt geeignet, eine Aussage über den Betriebserfolg zu treffen. Erst nach Bereinigung um Einflussgrößen, die den eigentlichen Betriebszweck nicht betreffen, ergibt sich mit dem Betriebsergebnis eine aussagefähige Messgröße. Hierunter fallen beispielsweise Erlöse und Aufwendungen aus Schadensfällen, Anlageverkäufen, Untervermietung, Photovoltaikanlage usw., welche als nicht dem Betriebszweck dienend und damit als neutral angesehen werden.

Ob der Betrieb kostendeckend gearbeitet hat, kann endgültig erst dann festgestellt werden, wenn neben den betriebsbedingten Aufwendungen der Buchhaltung, sogenannte Zusatz- oder kalkulatorische Kosten in der Leistungsrechnung berücksichtigt sind.

Ein Betrieb, der seine kalkulatorischen Kosten nicht erwirtschaftet, mag zwar einen steuerlichen Gewinn ausweisen, betriebswirtschaftlich hat er jedoch mit Verlust gearbeitet.

Übrige Kosten

TABELLE 10

	Gruppe I		Gruppe II		Gruppe III		Ihr Betrieb	
	EUR	%	EUR	%	EUR	%	EUR	%
Betriebsleistung								
Abschreibungen								
+ Sofortabschreibung GWG								
+ Gezahlte Miete, Pacht								
+ Kalkulatorische Miete								
+ Energiekosten								
+ Sonstige Haus- und Grundstücksaufwendungen								
+ Kosten der Entsorgung								
+ Versicherungen								
+ Beiträge, Gebühren								
+ Instandhaltung M.B.G.								
+ Kfz-Kosten								
+ Werbe- und Reisekosten								
+ Kosten der Warenabgabe								
+ Porto, Telefon, Internet								
+ EDV-Kosten								
+ Büromaterial, Zeitschriften								
+ Rechts- und Beratungskosten								
+ Steuerberatungskosten inkl. Jahresabschlusserstellung								
+ Mieten für Einrichtungen								
+ Werkzeuge, Kleingeräte								
+ Sonstige Aufwendungen								
+ Kurzfristige Zinsen, sonstige Kosten des Geldverkehrs								
+ Langfristige Darlehenszinsen								
+ Kalkulatorische Eigenkapitalzinsen								
= Summe übrige Kosten								

Erläuterung zu Tabelle 10 (Übrige Kosten)

Der Vergleich Ihrer eigenen Zahlen mit den errechneten Durchschnittswerten ist nur möglich, wenn Sie Ihren Kontenplan im Bereich der Aufwendungen ähnlich gegliedert haben und wenn Sie die kalkulatorischen Kosten entsprechend den Erläuterungen zur Tabelle 9 in Ansatz bringen. Um ausschließlich den betrieblichen Anteil der übrigen Kosten darzustellen, wurde die unentgeltliche Wertabgabe (z.B. Erträge aus der Verwendung von Gegenständen (Kfz, Telefon)) mit der jeweiligen Kostenart verrechnet. Die Position Sonstige Aufwendungen sollte in Ihrer Buchhaltung nur in Ausnahmefällen bebucht werden. In der Regel lassen sich die Sachverhalte auch auf andere, aussagefähigere Positionen buchen.



Überprüfen Sie, ob höhere Kostenbelastungen Ihres Betriebes bewusst in Kauf genommen wurden (z. B. hohe Abschreibungen nach Investitionen) oder ob es sich um Kosten handelt, die unbemerkt aus dem Ruder gelaufen sind.

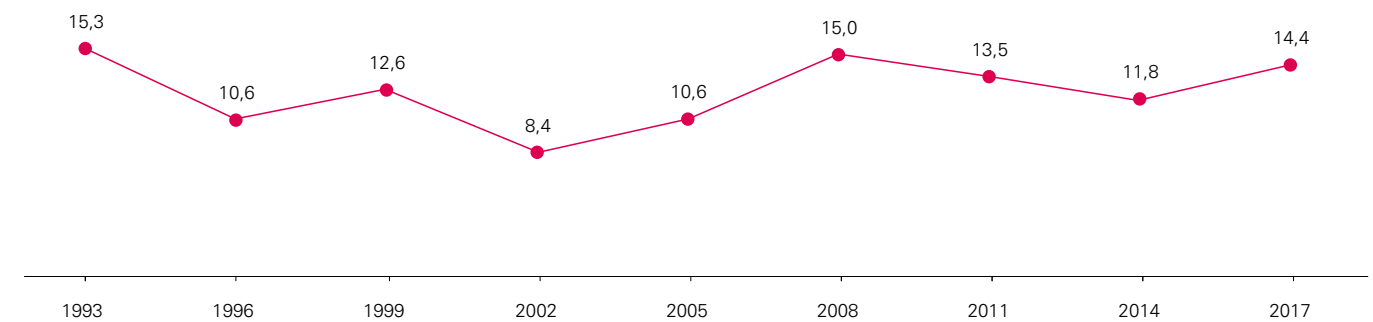
Cashflow

TABELLE 11

	Gruppe I		Gruppe II		Gruppe III		Ihr Betrieb	
	EUR	%	EUR	%	EUR	%	EUR	%
Betriebsleistung								
Betriebswirtschaftliches Ergebnis								
+ Kalkulatorischer Unternehmerlohn								
+ Kalkulatorisches Ehegattengehalt								
+ Kalkulatorische Eigenkapitalzinsen								
+ Kalkulatorische Miete								
+ Abschreibungen auf Anlagevermögen								
= Cashflow								

Entwicklung der Cashflow-Rate in Prozent der Betriebsleistung

ABBILDUNG 3



Erläuterung zu Tabelle 11 (Cashflow)

Der Cashflow setzt sich aus dem betriebswirtschaftlichen Ergebnis, den Abschreibungen (Tabelle 10) und den kalkulatorischen Kosten (Tabelle 9) zusammen. Er gibt an, welcher Betrag für Schuldentilgung, Finanzierung von Investitionen aus Eigenmitteln und Privatentnahmen zur Verfügung steht. Ein geringer Cashflow kann auf drohende Liquiditätsengpässe hindeuten. Deswegen wird diese Kennzahl auch von den Banken zur Unternehmensbewertung genutzt.

Das Geld
wird beim
Kunden
verdient.



PRO DUK TIMI TÄT

Wie gut ein Unternehmen darin ist Kundenaufträge abzuarbeiten, erfasst man in Kennzahlen der „Produktivität“. Die Grundfrage lautet: „Wie viel Umsatz erziele ich je Mitarbeiter?“. Hierzu gibt es unzählige Varianten wie: „je Person und Jahr“; „je Person und Stunde“; „ohne Verwaltungspersonal“; „unter Abzug von Material- und Fremdleistungen“.

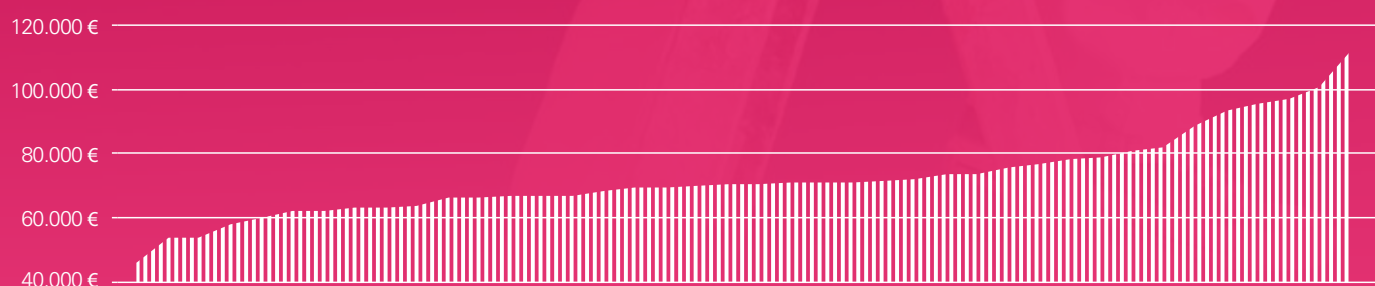
Eine hohe Produktivität führt nicht automatisch zu einem hohen Gewinn. Sie kann aber eine wesentliche Hilfe für den Erfolg sein. Eine niedrige Produktivität deutet auf Probleme im Unternehmen hin. Eine unzutreffende Kalkulation oder eine verbesserungswürdige Arbeitsorganisation können beispielsweise Ursachen sein. Somit liefern Produktivitätskennzahlen wichtige Erkenntnisse für jeden Handwerksbetrieb.

In 2017 lag die durchschnittliche handwerkliche Wertschöpfung (Handwerksleistung abzgl. Fremdleistungen und Materialeinsatz) je handwerklich tätigen Mitarbeiter bei rund 68.900 EUR.

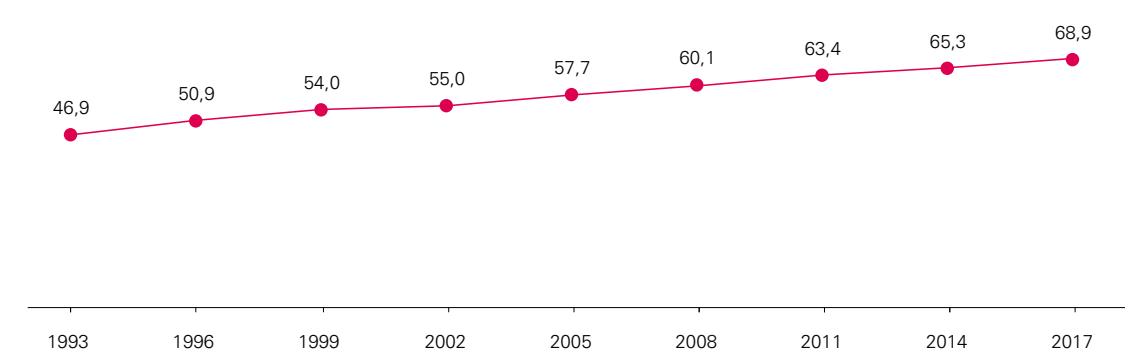
Die Werte der einzelnen Unternehmen unterscheiden sich z. T. deutlich. In der Grafik auf der linken Seite ist die Verteilung der Einzelwerte dargestellt. Preiserhöhungen und bessere Arbeitsabläufe lassen die Wertschöpfung steigen, Preisdruck und Überkapazitäten im Personal lassen sie sinken. Maßnahmen zur Stärkung der Produktivität sollten erst ergriffen werden, wenn eine genauere Untersuchung, z. B. durch Nachkalkulation vorgenommen wurde.

Grundlagen für die weitere Berechnung Seite 20
Produktivitätskennzahlen Seite 20

Verteilung der handwerklichen Wertschöpfung pro Kopf



Entwicklung der handwerklichen Wertschöpfung pro Kopf in TEUR



Grundlagen für die weitere Berechnung

TABELLE 12

	Gruppe I EUR	Gruppe II EUR	Gruppe III EUR	Ihr Betrieb EUR
Betriebsleistung				
Handwerksleistung				
– Fremdleistungen				
– Materialeinsatz				
= Handwerkliche Wertschöpfung				

Produktivitätskennzahlen

TABELLE 13

	Gruppe I EUR	Gruppe II EUR	Gruppe III EUR	Ihr Betrieb EUR
A Pro-Kopf-Leistung gesamt				
B Betriebsleistung je 1 EUR gesamte Personalkosten				
C Handwerkliche Pro-Kopf-Leistung				
D Handwerksleistung pro Stunde				
E Handwerkliche Wertschöpfung pro Kopf				
F Handwerkliche Wertschöpfung pro Stunde				

A Die **Pro-Kopf-Leistung gesamt** berücksichtigt sowohl Handwerks- als auch Handelserlöse sowie sämtliche Mitarbeiter. Sie ist ein einfacher Einstieg in die Berechnung von Produktivitätskennzahlen. Die Beurteilung sollte aber vorsichtig erfolgen, denn ein hoher Materialanteil führt zu höheren Werten.

Auch das Verhältnis zwischen handwerklichem und Verwaltungspersonal beeinflusst diese Kennzahl. Für Betriebe, die einen wesentlichen Teil der Arbeitsvorbereitung aus dem Handwerk in die Verwaltung übertragen haben, ist diese Kennzahl am besten geeignet.

$$\frac{\text{Betriebsleistung}}{\text{Beschäftigte gesamt}} = \frac{\text{EUR}}{\text{Besch.}} = \boxed{\text{EUR}}$$

B Mitarbeiter, die eine hohe Produktivität haben, können einen höheren Lohn beziehen. Die **Betriebsleistung je 1 EUR gesamte Personalkosten** zeigt, ob Produktivität und Personalkosten zueinander passen.

Diese Kennzahl berücksichtigt auch das kalkulatorische Gehalt des Inhabers.

$$\frac{\text{Betriebsleistung}}{\text{Personalkosten gesamt}} = \frac{\text{EUR}}{\text{EUR}} = \boxed{\text{EUR}}$$

C D Die **handwerkliche Leistung** (pro Kopf oder pro Stunde) berücksichtigt nur die Handwerksleistung und das handwerklich tätige Personal. Umsätze aus Handel, sowie Verkaufs- und Verwaltungspersonal fließen nicht in die Berechnung ein.

Weit vom Durchschnitt abweichende Material- und Fremdleistungseinsätze beeinflussen diese Kennzahl und erschweren somit die Beurteilung.

$$\frac{\text{Handwerksleistung}}{\text{Beschäftigte Handwerk}} = \frac{\text{EUR}}{\text{Besch.}} = \boxed{\text{EUR}}$$

$$\frac{\text{Handwerksleistung}}{\text{Direkt verrechenbare Stunden}} = \frac{\text{EUR}}{\text{Stunden}} = \boxed{\text{EUR}}$$

E F Die **Wertschöpfung** ist die wichtigste Produktivitätskennzahl für Handwerksbetriebe. Sie bereinigt die Handwerks-erlöse um Aufwendungen für Material und Fremdleistungen. Dadurch verbleibt nur der Erlös, der von den eigenen Mitarbeitern erwirtschaftet wurde.

Durch diese Kennzahl sind auch Betriebe vergleichbar, die unterschiedlich materialintensiv arbeiten.

Wenn die Wertschöpfung pro Kopf hoch, die Wertschöpfung pro Stunde jedoch geringer ist, liegt das Verbesserungspotential beispielsweise in den Arbeitsabläufen der Aufträge.

Ist die Wertschöpfung pro Stunde hoch, die Wertschöpfung pro Kopf geringer, liegt das Verbesserungspotential beispielsweise in der Erhöhung der abrechenbaren Stunden.

$$\frac{\text{Handwerkliche Wertschöpfung}}{\text{Beschäftigte Handwerk}} = \frac{\text{EUR}}{\text{Besch.}} = \boxed{\text{EUR}}$$

$$\frac{\text{Handwerkliche Wertschöpfung}}{\text{Direkt verrechenbare Stunden}} = \frac{\text{EUR}}{\text{Stunden}} = \boxed{\text{EUR}}$$



- Hatten Sie genug Aufträge?
- Haben Sie für Ihre Leistungen gute Preise erzielt?
- Haben Arbeitsvorbereitung und Arbeitsablauf gut geklappt?
- Waren Sie mit der Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft Ihrer Mitarbeiter zufrieden?

Wenn Sie diese Fragen mit „Ja“ beantworten können, müssten Ihre Produktivitätskennzahlen über dem Durchschnitt liegen.

Erläuterung zu Tabelle 13 (Produktivitätskennzahlen)

Ist Ihre Produktivität niedriger als der Durchschnitt, könnte es u.a. folgende Gründe haben:

- a) Höhe der Leistung:**
- Preisansätze zu niedrig
 - Kalkulation unzutreffend
 - Ausführungsmängel (zu viele Nachbesserungen)
 - Unzureichende Maschinen- und Geräteausstattung
 - Arbeitsvorbereitung verbesserungswürdig
 - Arbeitsablauf nicht optimal

b) Mitarbeiterbezogene Probleme:

- Geringe körperliche Leistungsfähigkeit
- Qualifikation von Mitarbeitern unzureichend
- Motivation und Betriebsklima sind schlecht
- Häufiger Wechsel von Mitarbeitern

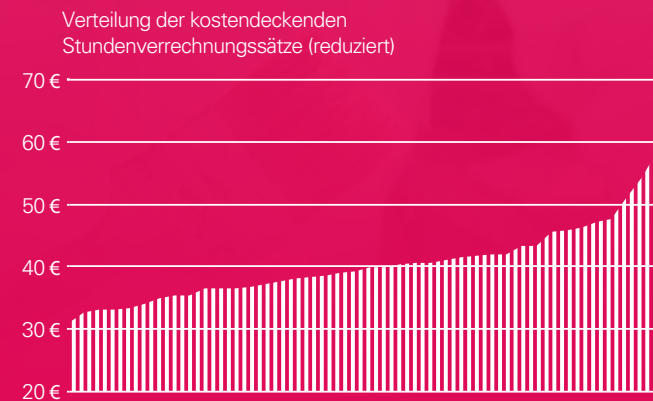
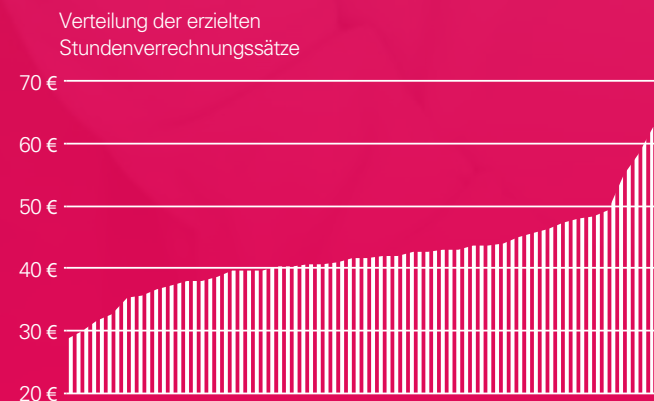
c) Markunwägbarkeiten und allgemeine Risiken:

- Geringe Materialintensität der Aufträge
- Auslastung des Betriebes ist schlecht
- Hoher Krankenstand
- Einkommensentwicklung stagniert
- Verzögerungen durch Vorgewerke
- Fachkräftemangel

KALKULATION

„Kalkulationen nach Bauchgefühl sind frisch gestrichen. perfakta liefert mir präzise Zahlen und ist das wichtigste Werkzeug in meinem Betrieb.“

Dierck Holtorf
Preetz



Die Kalkulation im Maler- und Lackiererhandwerk ist ein Zusammenspiel mehrerer Faktoren: Materialeinsatz + Materialzuschlag, Fremdleistungseinsatz + Fremdleistungszuschlag und die geplanten Stunden x Stundenverrechnungssatz – auch wenn sich die einzelnen Leistungspositionen zu einem Pauschalpreis zusammenfügen.

Jeder Betrieb muss seinen individuellen Stundenverrechnungssatz kennen. Der kostendeckende Stundenverrechnungssatz hängt von der individuellen Kostenstruktur des Betriebes und von der Höhe der Material- und Fremdleistungszuschläge ab. Aus hohen Material- und Fremdleistungszuschlägen kann sich ein niedriger Stundenverrechnungssatz ergeben.

Neben dem Aufwand aus der Gewinn- und Verlustrechnung sind in die Kalkulation u. a. auch Kosten für den Inhaber (siehe kalkulatorische Kosten, Tabelle 9) und ein Gewinnaufschlag zur Abdeckung des unternehmerischen Risikos einzurechnen.

Die Maler und Lackiererbetriebe in Schleswig-Holstein kalkulierten in 2017 im Durchschnitt einen Zuschlag auf die Fremdleistungen in Höhe von 12 % und auf den Materialeinsatz in Höhe von 23 %.

Der durchschnittlich gezahlte Stundenlohn für Gesellen und Helfer lag bei 15,72 EUR. Zuzüglich des

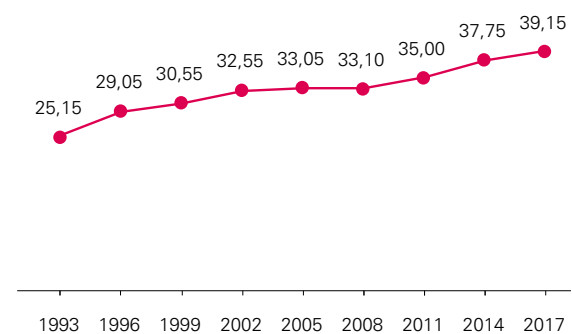
Gemeinkostenzuschlagssatzes von 149,1 % ergab sich im Gesamtdurchschnitt ein kostendeckender Stundenverrechnungssatz von rund 39,15 EUR ohne MwSt. Ein Zuschlag zur Abdeckung des unternehmerischen Risikos ist in diesem Wert noch nicht enthalten.

Im Gesamtdurchschnitt erlösten die untersuchten Unternehmen am Markt je geleistete Stunde 40,85 EUR. In der Gegenüberstellung mit den Kosten pro Stunde von 39,15 EUR ergibt sich so eine Überdeckung von 1,70 EUR je Stunde.

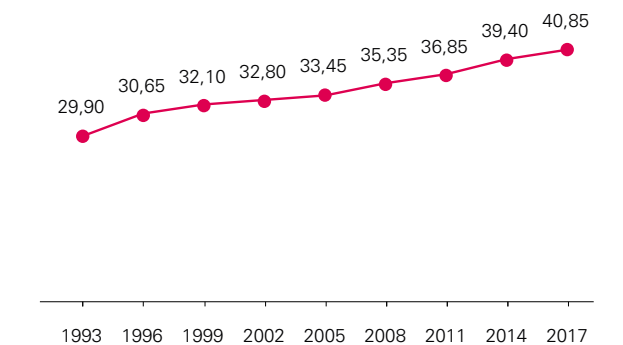
Die Spannweite der kostendeckenden Verrechnungssätze auf der linken Seite zeigt die Notwendigkeit, den eigenen Stundenverrechnungssatz zu kennen.

Direkt verrechenbare Gesellenstunden	Seite 24
Direkt verrechenbare Stunden des Gesamtbetriebes	Seite 24
Direkt verrechenbare Löhne u. Gehälter	Seite 25
Gemeinkosten Handwerk (gesamt)	Seite 25
Kostendeckender Stundenverrechnungssatz (gesamt)	Seite 26
Gemeinkosten Handwerk (reduziert)	Seite 26
Kostendeckender Stundenverrechnungssatz (reduziert)	Seite 27
Über-/ Unterdeckung pro Stunde	Seite 27
Unser Tipp: Nachkalkulation	Seite 28

Entwicklung des kostendeckenden Stundenverrechnungssatzes (reduziert) in Euro



Entwicklung des erzielten Stundenverrechnungssatzes in Euro



Ermittlung der direkt verrechenbaren Gesellenstunden

TABELLE 14

	Gruppe I		Gruppe II		Gruppe III		Ihr Betrieb	
	Betrieb gesamt	pro Mitarbeiter	Betrieb gesamt	pro Mitarbeiter	Betrieb gesamt	pro Mitarbeiter	Betrieb gesamt	pro Mitarbeiter
Normalstunden Gesellen/Helfer								
+ Überstunden*								
= Gesamtstunden								
- Ausfallstunden Kurzarbeit								
- Urlaub								
- Krankheit								
- Feiertage								
- Sonstige Ausfallstunden								
= Anwesenheitsstunden								
- Nicht direkt verrechenbare Anwesenheitszeit								
= Direkt verrechenbare Stunden Gesellen/Helfer								

* Die Überstunden setzen sich aus dem Saldo der Arbeitszeitkonten zum Jahresende sowie den bezahlten Überstunden des betrachteten Wirtschaftsjahres zusammen.

Ermittlung der direkt verrechenbaren Stunden des Gesamtbetriebes

TABELLE 15

	Gruppe I	Gruppe II	Gruppe III	Ihr Betrieb
Direkt verrechenbare Stunden Gesellen/Helfer				
+ Verrechenbare Stunden des Inhabers				
+ Gewichtete verrechenbare Lehrlingsstunden				
+ Verrechenbare Stunden sonstiger Kräfte (Meister, Leiharbeiter)				
= Direkt verrechenbare Stunden des Gesamtbetriebes				

Erläuterung zu Tabelle 14

(Ermittlung der direkt verrechenbaren Gesellenstunden)

Normalstunden, Überstunden und Abwesenheitszeiten sind Bestandteil der Lohnbuchhaltung und können dort entnommen werden. Nicht direkt verrechenbare Anwesenheitszeiten wie z. B. Gewährleistungsarbeiten, nicht zu verkaufende Werkstattstunden und Leerlauf sind in geeigneten Zeiterfassungsvordrucken oder mit Hilfe geeigneter Software festzuhalten. Eine exakte Zeiterfassung ist die Basis für die Ermittlung des kostendeckenden Stundenverrechnungssatzes.

Erläuterung zu Tabelle 15

(Ermittlung der direkt verrechenbaren Stunden des Gesamtbetriebes)

Wichtig für die Ermittlung der Stundenkapazität des Betriebes ist auch die Aufzeichnung der verkauften Stunden des Inhabers, der angestellten Meister, evtl. eingesetzter Leiharbeiter sowie der Lehrlinge. Die produktiven Stunden der Lehrlinge werden nur zur Hälfte berücksichtigt, um dem geringeren Leistungsstand im Vergleich zu einem Gesellen Rechnung zu tragen.

Ermittlung der direkt verrechenbaren Löhne und Gehälter

TABELLE 16

	Gruppe I	Gruppe II	Gruppe III	Ihr Betrieb
Direkt verrechenbare Stunden des Gesamtbetriebes				
x Betrieblicher Mittellohn				
= Direkt verrechenbare Löhne und Gehälter				

Ermittlung der Gemeinkosten Handwerk (gesamt)

TABELLE 17

	Gruppe I EUR	Gruppe II EUR	Gruppe III EUR	Ihr Betrieb EUR
Fremdleistungen				
+ Materialeinsatz				
+ Handelswareneinsatz				
+ Personalaufwand				
+ Kalkulatorische Personalkosten				
+ Übrige Kosten				
+ Gewerbesteuer				
= Selbstkosten gesamt				
- Kosten des Handelsbereichs (hier Handelserlöse)				
= Selbstkosten Handwerk				
- Einzelkosten				
a) Fremdleistungen				
b) Materialeinsatz				
c) Direkt verrechenbare Löhne und Gehälter				
- Sonstige Verrechnungen				
= Gemeinkosten Handwerk (gesamt)				



Je besser die Stundenaufzeichnungen sind, desto genauer ist die Kalkulation Ihres kostendeckenden Verrechnungssatzes.

Erläuterung zu Tabelle 16

(Ermittlung der direkt verrechenbaren Löhne und Gehälter)

Der betriebliche Mittellohn ist der durchschnittlich im Betrieb gezahlte Stundenlohn für die gewerblichen Mitarbeiter.

Erläuterung zu Tabelle 17

(Ermittlung der Gemeinkosten Handwerk gesamt)

In dieser Berechnung wird unterstellt, dass der Handelsbereich kostendeckend abgewickelt wird. Als Kosten des Handelsumsatzes sind deshalb der Handelswareneinsatz und der erzielte Rohgewinn (zusammen also die Handelserlöse) angesetzt worden. Sollte die Handelstätigkeit in Ihrem Betrieb einen erheblichen Umfang annehmen, sollte die Kostenermittlung mit Hilfe eines differenzierten Betriebsabrechnungsbogens (Kostenstellenrechnung) vorgenommen werden. Bei den sonstigen Verrechnungen handelt es sich beispielsweise um in Rechnung gestellte auftragsbezogene Kilometerpauschalen oder Entsorgungskosten.

Ermittlung des kostendeckenden Stundenverrechnungssatzes (gesamt)

TABELLE 18

	Gruppe I EUR	Gruppe II EUR	Gruppe III EUR	Ihr Betrieb EUR
Gemeinkosten Handwerk (gesamt)				
: Direkt verrechenbare Löhne und Gehälter				
x 100				
= Gemeinkostenzuschlagsatz (gesamt)				
Mittellohn				
x Gemeinkostenzuschlagsatz (gesamt)				
= Gemeinkostenzuschlag (gesamt)				
+ Mittellohn				
= Kostendeckender Stundenverrechnungssatz (gesamt)				

Ermittlung der Gemeinkosten Handwerk (reduziert)

TABELLE 19

	Gruppe I EUR	Gruppe II EUR	Gruppe III EUR	Ihr Betrieb EUR
Materialeinsatz				
x Materialzuschlag				
= Über das Material verrechnete Gemeinkosten				
Fremdleistungen				
x Fremdleistungszuschlag				
= Über Fremdleistungen verrechnete Gemeinkosten				
Gemeinkosten Handwerk (gesamt)				
- Über das Material verrechnete Gemeinkosten				
- Über Fremdleistungen verrechnete Gemeinkosten				
= Gemeinkosten Handwerk (reduziert)				

Erläuterung zu Tabelle 18 (Ermittlung des kostend. Stundenverrechnungssatzes ges.)

Die Gemeinkosten Handwerk geteilt durch die produktiven Löhne und Gehälter ergeben den Gesamtgemeinkostenzuschlagsatz. Mit Hilfe des Mittellohnes lässt sich der kostendeckende Stundenverrechnungssatz (gesamt) des Betriebes ermitteln.

Erläuterung zu Tabelle 19 (Ermittlung der Gemeinkosten Handwerk reduziert)

Üblicherweise werden in den Handwerksbetrieben Teile der Gemeinkosten durch Zuschläge auf die Fremdleistungen und den Materialeinsatz den Kunden in Rechnung gestellt. Die restlichen Gemeinkosten müssen über die verrechenbaren Meister-, Gesellen- und Lehrlingsstunden verdient werden, indem der Gemeinkostenzuschlag auf den Produktivlohn (= direkt verrechenbare Löhne und Gehälter) ermittelt wird, aus dem sich dann der reduzierte Stundenverrechnungssatz ergibt.



Nur die eigenen Kalkulationsdaten ermöglichen Ihnen eine auf Ihren Betrieb zugeschnittene Ermittlung des kostendeckenden Preises!

Ermittlung des kostendeckenden Stundenverrechnungssatzes (reduziert)

TABELLE 20

	Gruppe I EUR	Gruppe II EUR	Gruppe III EUR	Ihr Betrieb EUR
Gemeinkosten Handwerk (reduziert)				
: Direkt verrechenbare Löhne und Gehälter				
x 100				
= Gemeinkostenzuschlagsatz (reduziert)				
Mittellohn				
x Gemeinkostenzuschlagsatz (reduziert)				
= Gemeinkostenzuschlag (reduziert)				
+ Mittellohn				
= Kostendeckender Stundenverrechnungssatz (reduziert)				

Über-/ Unterdeckung pro Stunde

TABELLE 21

	Gruppe I EUR	Gruppe II EUR	Gruppe III EUR	Ihr Betrieb EUR
Handwerksleistung				
- Materialerlöse (Einsatz + Zuschlag)				
- Fremdleistungserlöse (Einsatz + Zuschlag)				
- Erlöse aus sonstigen Verrechnungen				
= Lohnerlöse				
Lohnerlöse				
: Direkt verrechenbare Stunden des Gesamtbetriebes				
= Erzielter Stundenverrechnungssatz				
- Kostendeckender Stundenverrechnungssatz (reduziert)				
= Über-/Unterdeckung je verrechneter Stunde				

Erläuterung zu Tabelle 20 (Ermittlung des kostend. Stundenverrechnungss. reduziert)

Achtung: Die ermittelten Stundenverrechnungssätze sind lediglich kostendeckend! Ein individueller Zuschlag für das unternehmerische Wagnis und für den notwendigen betriebswirtschaftlichen Gewinn ist noch hinzuzurechnen.

Erläuterung zu Tabelle 21 (Über-/ Unterdeckung pro Stunde)

Der in der Vorkalkulation durchschnittlich in Ansatz gebrachte Verrechnungssatz sollte in der Größenordnung des kostendeckenden Verrechnungssatzes plus Gewinnzuschlag liegen. Der erzielte Stundenverrechnungssatz muss über dem für Ihren Betrieb ermittelten kostendeckenden Verrechnungssatz liegen, so dass sich eine Überdeckung pro Stunde ergibt, die den individuellen Gewinnansprüchen genügt. Eine regelmäßige Nachkalkulation Ihrer Aufträge stellt sicher, dass dieser Wert überprüft und damit im Auge behalten wird.

**Darauf sollten Sie achten:**

- Nicht eingehaltene Vorgabezeiten führen zu einer Unterdeckung.
- Ihr Stundenverrechnungssatz muss mindestens kostendeckend kalkuliert sein.

Unser Tipp: NACHKALKULATION

Wir empfehlen jedem Handwerksbetrieb eine regelmäßige Nachkalkulation seiner Aufträge.

- Kontrollieren Sie, ob die für einen Auftrag geplanten Zeiten, Material- und Fremdleistungskosten eingehalten wurden.
- Klären Sie die Ursachen, wenn ein Überschreiten der Ansätze vorlag. So erfahren Sie viel über Ihre Aufträge, Ihre Kunden und Ihre Arbeitsabläufe – und somit über Ihre Vorkalkulation.
- Passen Sie aufgrund dieser Erkenntnisse Ihre Kalkulation, Ihre Arbeitsabläufe und eventuell Ihren Kundenkreis erfolgsbringend an.

Preise, Zuschläge und geplante Zeit sollten idealerweise nicht pauschal, sondern auf Basis der Nachkalkulation angepasst werden.

Kompetente Hilfe

Hier finden Sie die passenden Ansprechpartner

Sollten Sie trotz erkannter Abweichungen Ihrer Daten von den Durchschnittswerten nicht genau wissen, welche Maßnahmen zu ergreifen sind, erhalten Sie bei folgenden Einrichtungen Ihrer Handwerksorganisation Hilfe:

LANDESINNUNGSVERBAND DES MALER- UND LACKIERERHANDWERKS IN S.-H.

Kaninchenborn 18
23560 Lübeck
Tel.: 0451 / 58 222 33
www.farbesh.de

HANDWERKSKAMMER FLENSBURG

Betriebsberatungsstelle
Johanniskirchhof 1 – 7
24937 Flensburg
Tel.: 0461 / 866 - 0
www.hwk-flensburg.de

PERFAKTA.SH E.V. – HANDWERK IN ZAHLEN

Ruseer Weg 167
24109 Kiel
Tel.: 0431 / 979 99 49 - 0
www.perfakta.de

HANDWERKSKAMMER LÜBECK

Betriebsberatungsstelle
Breite Str. 10 – 12
23552 Lübeck
Tel.: 0451 / 15 06 - 0
www.hwk-luebeck.de

Lernen Sie Ihr Unternehmen besser kennen

Unsere individuelle Analyse Ihres Unternehmens

Die individuelle Analyse Ihrer Betriebszahlen hilft Ihnen, Ihr Unternehmen erfolgreich zu lenken.

Die Experten von perfakta sind persönlich für Sie da, erstellen eine individuelle Analyse Ihres Unternehmens und ordnen Ihren Betrieb in den aktuellen Branchenkontext ein.

Im regelmäßig erscheinenden Betriebsvergleich Ihrer Branche haben Sie die Möglichkeit, Ihr Unternehmen mit den Zahlen der Unternehmen ähnlicher Größe zu vergleichen.

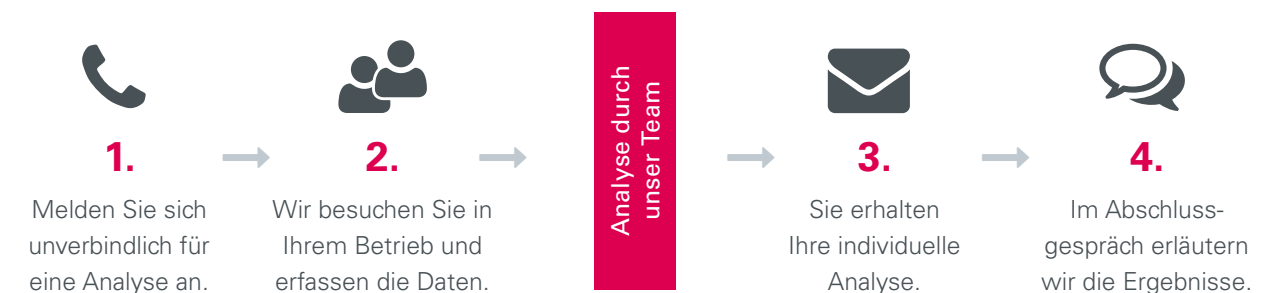
**Unser Team beantwortet Ihre Fragen:
Telefonisch unter 0431 / 979 99 49 - 0
oder per E-Mail an kontakt@perfakta.de**



Handwerksbetriebe aus Schleswig-Holstein erhalten dank der Förderung durch starke Partner für maximal 250 EUR (zzgl. MwSt.) ihre individuelle perfakta-Unternehmensanalyse.

Unkompliziert und individuell

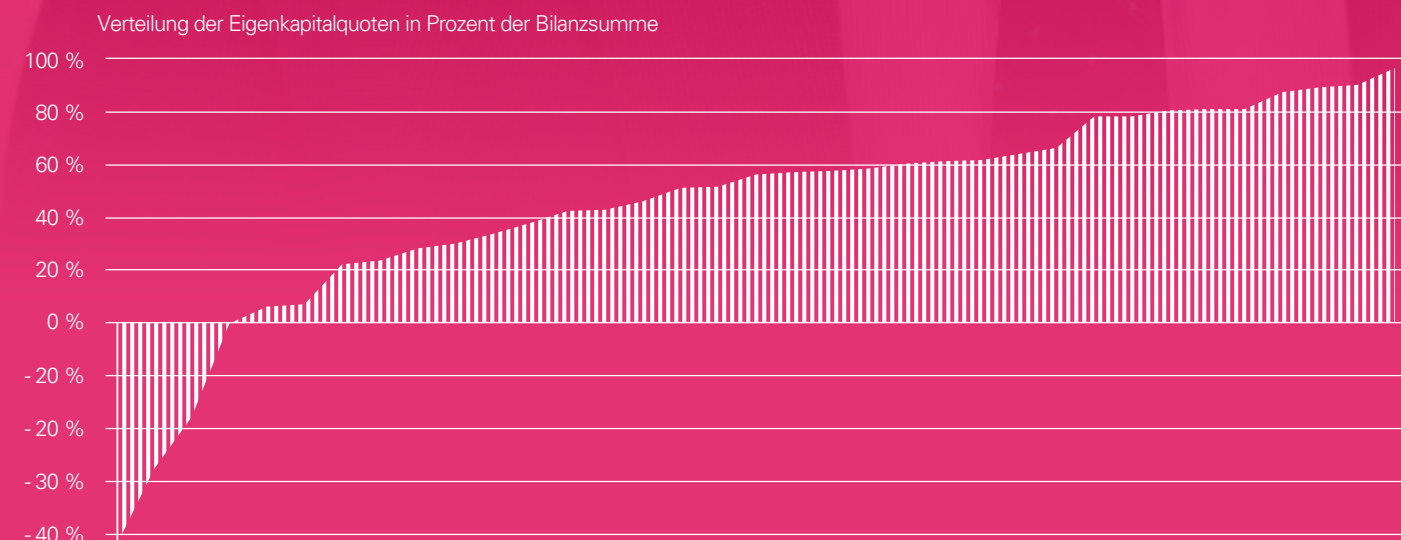
Ihre Unternehmensanalyse in vier Schritten



„Jeder Betriebsvergleichsteilnehmer profitiert von der Analyse seiner Zahlen.“

Als Selbsthilfeeinrichtung des schleswig-holsteinischen Handwerks unterstützt perfakta die Maler und Lackierer im Norden.“

Andreas Kröger
Landesinnungsmeister des Maler- und Lackiererhandwerks
Schleswig-Holstein



BI LAN ZEN

Bilanzkennzahlen liefern Informationen über ein Unternehmen, die über den Jahresgewinn hinausgehen. Sie beantworten Fragen, wie z. B. „Bin ich krisensicher finanziert?“, „Bekomme ich mein Geld früh genug?“ und „Ist mein Lagerbestand zu groß?“

Eine besondere Bedeutung unter den Bilanzkennzahlen kommt der Eigenkapitalquote zu. Diese Kennzahl wird u. a. von den Banken genutzt um die Krisensicherheit eines Unternehmens zu bewerten. In der Regel erhalten Unternehmen mit hohen Eigenkapitalquoten bei Banken und Lieferanten bessere Kreditbedingungen und weisen eine höhere Unabhängigkeit auf.

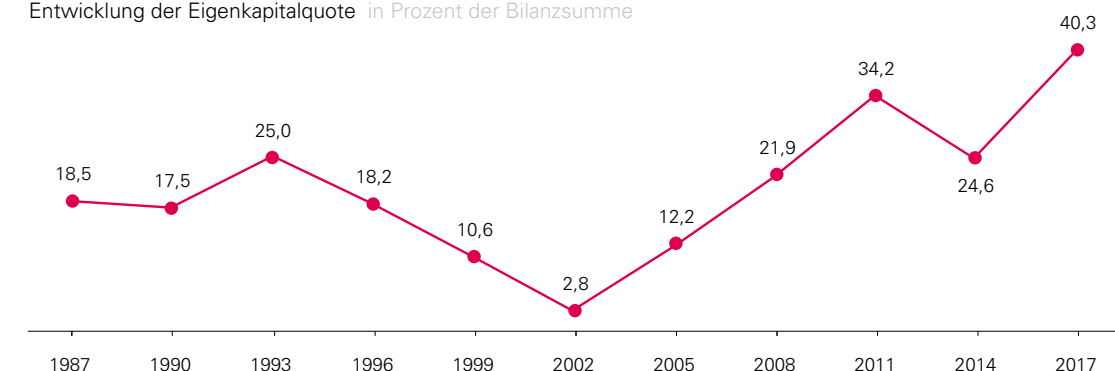
Der Betriebsvergleich im Maler und Lackiererhandwerk 2017 zeigt, dass sich die Eigenkapitalsituation im Durchschnitt deutlich verbessert hat. 40,3 % (2014: 24,6 %) der Bilanzsumme bestehen durchschnittlich aus Eigenkapital, was als sehr gut zu

bezeichnen ist. Jedoch gibt es ebenso Malerbetriebe, die ein negatives Eigenkapital aufweisen (s. Grafik „Verteilung der Eigenkapitalquoten“ auf der linken Seite).

Die Kennzahl „Vorleistung in Tagen“ liefert eine Antwort auf die Frage: „Bekomme ich mein Geld früh genug?“. Malerbetriebe mit einer niedrigen Vorleistung in Tagen können früher über ihr Geld verfügen. So sparen sie unter Umständen unnötige Zinsen. Die Vorleistung in Tagen lag am Jahresende 2017 im Gesamtdurchschnitt bei 25 Tagen, was eine starke Verbesserung gegenüber 2014 darstellt (41 Tage).

Vermögens- und Kapitalstruktur	Seite 32
Bilanzkennzahlen	Seite 33
Eigenkapitalentwicklung	Seite 33

Entwicklung der Eigenkapitalquote in Prozent der Bilanzsumme



Vermögens- und Kapitalstruktur

TABELLE 22

	Gruppe I		Gruppe II		Gruppe III		Ihr Betrieb	
	EUR	%	EUR	%	EUR	%	EUR	%
AKTIVA								
A. Anlagevermögen								
Grundstücke, Gebäude								
Technische Anlagen, Maschinen								
Fuhrpark, sonstige Transportmittel								
Betriebs- und Geschäftsausstattung								
Sonstiges Anlagevermögen								
Summe Anlagevermögen								
B. Umlaufvermögen								
Material- und Warenbestand								
Teilfertige Arbeiten								
Forderungen an Kunden								
Sonstige Forderungen								
Kasse, Bankguthaben								
Summe Umlaufvermögen								
C. Rechnungsabgrenzungsposten								
Bilanzsumme								
PASSIVA								
A. Eigenkapital								
B. Rückstellungen								
Langfristige (Pensionsrückstellungen)								
Kurzfristige (Übrige Rückstellungen)								
C. Verbindlichkeiten								
Langfristige Darlehen								
Kurzfristige Bankkredite								
Anzahlungen von Kunden								
Lieferantenverbindlichkeiten								
Sonstige Verbindlichkeiten								
Summe Verbindlichkeiten								
Bilanzsumme								
Ø Material- und Warenbestand								
Ø Lieferantenverbindlichkeiten								

Erläuterung zu Tabelle 22 (Vermögens- und Kapitalstruktur)

Das Eigenkapital beinhaltet Gesellschafterdarlehen sowie weitere Mittel, die dem Eigenkapital ähnlich sind (z.B. Familiendarlehen mit Rangrücktritt).

Die Durchschnittswerte ergeben sich als Mittel aus dem Jahresanfangs- und Jahresendwert.

Sprechen Sie unsere Experten für eine **individuelle Analyse** Ihrer Unternehmenszahlen an, um die Kennzahlen Ihres Unternehmens exakt einordnen zu können.

Weitere Informationen finden Sie auf Seite 29 oder online auf www.perfakta.de.

Bilanzkennzahlen

TABELLE 23

	Gruppe I	Gruppe II	Gruppe III	Ihr Betrieb
A Eigenkapitalquote				
B Anlagendeckung II				
C Kreditorenlaufzeit				
D Lagerumschlagdauer				
E Vorleistung in Tagen				

Die Zahlen errechnen sich so:

A $\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}} \times 100 = \frac{\text{EUR}}{\text{EUR}} \times 100 = \text{ } \%$

B $\frac{\text{Eigenkapital} + \text{Langfr. Rückst.} + \text{Langfr. Darlehen}}{\text{Anlagevermögen}} \times 100 = \frac{\text{EUR}}{\text{EUR}} \times 100 = \text{ } \%$

Bei negativem Eigenkapital

$\frac{\text{Langfr. Rückst.} + \text{Langfr. Darlehen}}{\text{neg. Eigenkapital} + \text{Anlagevermögen}} \times 100 = \frac{\text{EUR}}{\text{EUR}} \times 100 = \text{ } \%$

C $\frac{\text{Ø Lieferantenverbindlichkeiten netto}}{\text{Fremdleistungen, Material- und Wareneinsatz}} \times 360 = \frac{\text{EUR}}{\text{EUR}} \times 360 = \text{ } \text{ Tage}$

D $\frac{\text{Ø Material- und Warenbestand}}{\text{Material- und Wareneinsatz}} \times 360 = \frac{\text{EUR}}{\text{EUR}} \times 360 = \text{ } \text{ Tage}$

E $\frac{\text{Teilf. Arbeiten – Abschlagsz.} + \text{Ford. an Kunden netto}}{\text{Betriebsleistung}} \times 360 = \frac{\text{EUR}}{\text{EUR}} \times 360 = \text{ } \text{ Tage}$

Eigenkapitalentwicklung

TABELLE 24

	Gruppe I EUR	Gruppe II EUR	Gruppe III EUR	Ihr Betrieb EUR
Eigenkapital am Jahresanfang				
+ Steuerliches Ergebnis				
+ Privateinlagen				
- Privatentnahmen				
= Eigenkapital am Jahresende				

Erläuterung zu Tabelle 23 (Bilanzkennzahlen)

Eine Eigenkapitalquote von unter 25 % kann dazu führen, dass die Hausbanken zusätzliche Sicherheiten oder Zinsaufschläge erheben. Auch der Wechsel der Hausbank kann bei einer Eigenkapitalquote unter 25 % der Bilanzsumme erschwert sein.

Die Anlagendeckung II zeigt frühzeitig, ob mittelfristig weiterer Liquiditätsbedarf aufgrund falscher Finanzierungen entsteht. Ein Wert dieser Kennzahl von über 100 % zeigt, dass die Finanzierungsstruktur gut ist und kein zusätzlicher Kapitalbedarf zu erkennen ist.

Erläuterung zu Tabelle 24 (Eigenkapitalentwicklung)

Das steuerliche Ergebnis wurde um die gezahlten Geschäftsführergehälter bereinigt (siehe Erläuterungen zur Abbildung 1).

Die Privatentnahmen sollten sich am erzielten Ergebnis orientieren. Zu hohe Entnahmen schmälern das Eigenkapital und gefährden die finanzielle Unabhängigkeit Ihres Betriebes.

Unverbindliche Anmeldung zum nächsten Betriebsvergleich im Maler- und Lackiererhandwerk

Nehmen Sie am nächsten perfakta-Betriebsvergleich im Maler- und Lackiererhandwerk teil!
Wir ermitteln für Sie Ihre individuellen betrieblichen Kennzahlen und erstellen Ihre persönliche Unternehmensanalyse.

Die Kosten für die individuelle Analyse und Einordnung in den Branchenvergleich betragen dank der Förderung durch unsere Partner für Handwerksbetriebe aus Schleswig-Holstein maximal 250 EUR (zzgl. MwSt.). Unsere Mitarbeiter werden nach Ihrer Anmeldung alles Weitere persönlich mit Ihnen besprechen.

**Sie können sich jederzeit telefonisch (0431 / 979 99 49-0),
per E-Mail (kontakt@perfakta.de) bzw. direkt online (www.perfakta.de) anmelden.
Oder Sie senden uns das ausgefüllte Formular an die Faxnummer 0431 / 979 99 49-9.**

Ja, ich möchte beim Betriebsvergleich dabei sein!

Bitte merken Sie mich für die nächste Untersuchung im Maler- und Lackiererhandwerk vor:

Firma	Firmenstempel
Ansprechpartner	
Telefon	
E-Mail	

Datum, Unterschrift



**Sprechen Sie unsere Experten
für eine individuelle Analyse Ihrer
Unternehmenszahlen an:
Telefon: 0431 / 979 99 49 - 0**

Weitere Informationen finden Sie auf Seite 29
oder online auf www.perfakta.de.

perfakta

perfakta.SH e. V. – Handwerk in Zahlen

Russeer Weg 167, 24109 Kiel

Telefon: 0431 / 979 99 49 - 0

Telefax: 0431 / 979 99 49 - 9

E-Mail: kontakt@perfakta.de

www.perfakta.de

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

Maler und Lackierer