

# Wo stehen wir im Branchenvergleich?

KMU und Gewerbe gehen mit ihren Geschäftszahlen in der Regel nicht hausieren. Das macht es für sie aber auch schwierig abzuschätzen, wie sie im Vergleich mit den Mitbewerbern unterwegs sind. Treuhandprofis können mittels der Gewerbestatistik aussagekräftige Branchendaten beschaffen. Zwei Fallbeispiele.

Nicole Reding-Voigt

Wenn Gastrounernehmerin Monica Bachmann ihren provisorischen Jahresabschluss durchsieht, wird sie das Gefühl nicht los, dass die Personalkosten in ihren drei Restaurants zu hoch sind. Auch ihre Beschaffungskosten sind erneut gestiegen. Gleichzeitig nimmt ihr Liquiditätspolster schleichend ab, während ihre Fremdkapital-schulden unverändert zu verzin-sen und zu amortisieren sind. Ist das alles noch gesund? Wo gibt es Spielraum, um die Kosten zu senken? Und ist es angesichts der aktuellen Zahlen eine gute Idee, einen vierten Betrieb zu übernehmen, der ihr kürzlich angeboten wurde? Für die Beantwortung ihrer Fragen und die Optimierung ihrer betriebswirtschaftlichen Situation wäre es für Unternehmerin Bachmann eine Hilfe, wenn sie wüsste, wie sie mit ihren Zahlen und ihren Fragen im Branchenvergleich dasteht.

## Reichhaltiger Datenpool

Aussagekräftige Antworten auf viele ihrer Fragen lassen sich aus der Gewerbestatistik herausfiltern. Dieser vom Schweizerischen Gewerbeverband betreute Datenpool umfasst Unternehmens- und Finanzkennzahlen von 7000 Unternehmen aus 90 Branchen. Die Aktualität der Zahlen und die Erfassung über einen langjährigen

Zeitraum sind gewährleistet, weil hier das Prinzip «Geben und Nehmen» gilt. Das heisst, die Nutzer – allen voran Treuhandunternehmen – aktualisieren den Datenbestand fortlaufend, indem sie Jahresabschlussdaten ihrer Mandanten anonymisiert einspeisen.

Im vorliegenden Fall ermöglicht es der Datenpool der Gewerbestatistik der Treuhänderin von Gastrounernehmerin Bachmann, die Kennzahlen aus dem provisorischen Jahresabschluss den Branchenwerten gegenüberzustellen.

**«Wie ein Unternehmen im Branchenvergleich steht, ist schon bei der Gründung relevant.»**

Analyse und Vergleich der Zahlen machen sichtbar, wie die Erfolgsrechnung von Unternehmerin Bachmann im Branchenvergleich steht. Eine Erkenntnis: Die durchschnittlichen Lohnkosten ihrer 24 Mitarbeitenden sind sogar leicht tiefer als der Branchendurchschnitt. Problematisch scheint hingegen der erzielte Umsatz pro Mitarbeiter. Er liegt rund 12 Prozent unter dem Branchendurchschnitt. Ausgehend von dieser Erkenntnis kann sie nun prüfen, ob ihr Personalbestand zu hoch ist oder ob sie mit ihren Preisen zu tief liegt. Wie sich zeigt, liegen

auch die Verhältniszahlen zwischen Eigenkapital, Fremdkapital und Umsatz bei Bachmann leicht über dem Branchendurchschnitt. Hingegen ist der Schuldzins, den sie an ihre langjährige Hausbank bezahlt, dank gut ausgehandelten Konditionen deutlich tiefer als bei den meisten Mitbewerbern. Das ist eine gute Ausgangslage für die Finanzierung des vierten Betriebs.

## Trumpf für die Finanzierung

Wie ein Unternehmen im Branchenvergleich dasteht, ist schon bei der Gründung relevant. Wer neu anfangen will, ist in der Regel auf Geldgeber angewiesen. Da braucht es einen aussagekräftigen Businessplan. Dieser gewinnt an Glaubwürdigkeit, wenn die Plausibilität der aufgeführten Zahlen im Branchenkontext dargelegt werden kann. Nehmen wir als Beispiel die Brüder Alex und Luca Schneider. Sie wollen sich nach einigen Berufsjahren als Anbieter für Elektroinstallationen selbstständig machen. Ihren Schwerpunkt sehen sie bei Photovoltaikanlagen. Die Nachfrage auf diesem Gebiet ist gross und sie zielen mit ihrem Businessplan auf zügiges Wachstum ab. Sie streben an, über zehn Jahre verteilt ein Team von rund 20 Mitarbeitenden aufzubauen. Die Personalkosten, die sie für die ersten drei Jahre einsetzen, stimmen mit dem gegenwärtigen Branchendurchschnitt

für qualifizierte Kräfte überein, wie sich mittels Gewerbestatistik herausstellt. Für die nächsten sieben Jahre erhöhen sie diesen Wert schrittweise. Ihre Annahme ist, dass die Personalkosten angesichts des Fachkräftemangels markant ansteigen werden. Wie stark sich dies bewahrheitet, werden sie in den Folgejahren (auch) anhand der Gewerbestatistik kontinuierlich beobachten können. Die Kosten, welche die Gebrüder Schneider im Businessplan für Investitionen in Sachanlagen veranschlagen, erweisen sich beim Vergleich mit den gegenwärtigen Branchendaten als überdurchschnittlich. Gleichzeitig werden ihre Annahmen, dass der Branchenumsatz und die Bruttomargen in den nächsten Jahren weiter zunehmen durch die Branchenzahlen der Gewerbestatistik für die vergangenen vier Jahre plausibilisiert. Das ist eine Bestätigung ihrer Annahmen und ein weiteres gutes Argument, um ihre Geldgeber zu überzeugen.

[www.gewerbestatistik.ch](http://www.gewerbestatistik.ch)



**Nicole von Reding-Voigt**  
Vorstandsmitglied  
des Schweiz.  
Treuhand-  
verbands TREU-  
HAND|SUISSE,  
Sektion Zürich