

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 sen-ken? Und ist es angesichts der ak-tuellen Zahlen eine gute Idee, ei-nen vierten Betrieb zu überneh-men, der ihr kürzlich angeboten wurde? Für die Beantwortung ih-rer Fragen und die Optimierung ihrer betriebswirtschaftlichen Si-tuation wäre es für Unternehme-rin Bachmann eine Hilfe, wenn sie wüsste, wie sie mit ihren Zahlen und ihren Fragen im Branchen-vergleich dasteht.

Reichhaltiger Datenpool

Aussagekräftige Antworten auf viele ihrer Fragen lassen sich aus der Gewerbestatistik herausfil-tern. Dieser vom Schweizerischen Gewerbeverband betreute Daten-pool umfasst Unternehmens- und Finanzkennzahlen von 7000 Un-ternehmen aus 90 Branchen. Die Aktualität der Zahlen und die Er-fassung über einen langjährigen

Zeitraum sind gewährleistet, weil hier das Prinzip «Geben und Neh-men» gilt. Das heisst, die Nutzer – allen voran Treuhandunterneh-men – aktualisieren den Datenbe-stand fortlaufend, indem sie Jahresabschlussdaten ihrer Man-danten anonymisiert einspeisen.

Im vorliegenden Fall ermöglicht es der Datenpool der Gewerbesta-tistik der Treuhänderin von Gast-rounernehmerin Bachmann, die Kennzahlen aus dem provisorischen Jahresabschluss den Bran-chenwerten gegenüberzustellen.

«Wie ein Unterne-hmen im Branchen-vergleich steht, ist schon bei der Gründung relevant.»

Analyse und Vergleich der Zahlen machen sichtbar, wie die Erfolgs-rechnung von Unternehmerin Bachmann im Branchenvergleich steht. Eine Erkenntnis: Die durch-schnittlichen Lohnkosten ihrer 24 Mitarbeitenden sind sogar leicht tiefer als der Branchendurch-schnitt. Problematisch scheint hingegen der erzielte Umsatz pro Mitarbeiter. Er liegt rund 12 Pro-zent unter dem Branchendurch-schnitt. Ausgehend von dieser Er-kenntnis 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 zwi-schen 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 Fi-nanzierung des vierten Betriebs.

Trumpf für die Finanzierung

Wie ein Unternehmen im Bran-chenvergleich 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 Plau-sibilität der aufgeführten Zahlen im Branchenkontext dargelegt werden kann. Nehmen wir als Beispiel die Brüder Alex und Luca Schneider. Sie wollen sich nach ei-nigen Berufsjahren als Anbieter für Elektroinstallationen selb-ständig machen. Ihren Schwer-punkt sehen sei bei Photovoltaik-anlagen. Die Nachfrage auf die-sem Gebiet ist gross und sie zielen mit ihrem Businessplan auf zü-giges Wachstum ab. Sie streben an, über zehn Jahre verteilt ein Team von rund 20 Mitarbeitenden auf-zubauen. Die Personalkosten, die sie für die ersten drei Jahre ein-setzen, stimmen mit dem gegen-wärtigen Branchendurchschnitt

für qualifizierte Kräfte überein, wie sich mittels Gewerbestatistik herausstellt. Für die nächsten sie-ben Jahre erhöhen sie diesen Wert schrittweise. Ihre Annahme ist, dass die Personalkosten ange-sichts des Fachkräftemangels markant ansteigen werden. Wie stark sich dies bewahrheitet, wer-den sie in den Folgejahren (auch) anhand der Gewerbestatistik kon-tinuierlich beobachten können. Die Kosten, welche die Gebrüder Schneider im Businessplan für In-vestitionen in Sachanlagen veran-schlagen, erweisen sich beim Ver-gleich mit den gegenwärtigen Branchendaten als überdurch-schnittlich. Gleichzeitig werden ihre Annahmen, dass der Bran-chenumsatz und die Bruttomargen in den nächsten Jahren weiter zunehmen durch die Branchen-zahlen der Gewerbestatistik für die vergangenen vier Jahre plausi-bilisiert. Das ist eine Bestätigung ihrer Annahmen und ein weiteres gutes Argument, um ihre Geldge-ber zu überzeugen.

www.gewerbestatistik.ch



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