

Der Tipp des Monats August 2017

Autor: Heiko Geiger

Die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) im Handwerk Der mutige Blick in den Unternehmensspiegel

Geht es hier um den Handwerksunternehmer mit seiner jahrzehntelangen Erfahrung und dem "bekannten guten Bauchgefühl" für sein Unternehmen? Was soll einem solchen Geschäftsmann die monatliche BWA denn mehr sagen, als dessen eigenes Bauchgefühl für sein Unterneh-



men. Und noch besser: Je größer der Bauch des Unternehmers, desto besser sein Gefühl?

Oder gehören Sie zu den exotischen Handwerkern, die sich auch einmal trauen, einen mutigen Blick in die monatliche BWA zu werfen?

Was beinhaltet die betriebswirtschaftliche Auswertung im Handwerk? Welche Aussage kann der Unternehmer aus der monatlichen BWA erwarten?

Die monatliche BWA muss den exakten Leistungsstand des Unternehmens aufzeigen. Das ist nur durch eine monatlich genaue Abgrenzung der Umsätze möglich. Grundlage hierzu ist die genaue Leistungserfassung mit Zeiten und Materialien, die möglichst täglich auf die laufenden Projekte erfasst werden sollten. Eine gute Projekt Vor-, Permanent- und Nachkalkulation hilft, die Deckungsbeitragssituation der jeweiligen Projekte im Blick zu behalten. Die stetige monatliche Rechnungsschreibung mit Abschlags- und Schlussrechnungen und die laufende Erfassung der halbfertigen und fertigen, noch nicht abgerechneten Leistungen, ermöglichen es, den genauen Leistungsstand des Unternehmens in der BWA abzubilden.





Die Bestandsveränderungen beim Material bilden die Materialkosten nur bei den laufenden Projekten ab.

Die Sachkosten des Monats werden mit den tatsächlichen Ist-Kosten in der BWA aufgezeigt. Ausnahmen sind hierbei das eventuelle Urlaubs- oder Weihnachtsgeld für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die eventuellen Tantiemen der Geschäftsleitung, eventuelle Versicherungsbeiträge oder Leasing-Sonderzahlungen, die nur einmal im Jahr bezahlt werden. Sie werden alle mit den Monatsbeträgen kalkulatorisch erfasst. So wird eine, im laufenden Jahr gut aussehende BWA nicht unerwartet, durch zum Beispiel Weihnachtsgelder und Tantiemen, am Jahresende verschlechtert. Einzelunternehmen erfassen den Unternehmerlohn monatlich als kalkulatorische Position, der den Aufwand des Unternehmens erhöht. Auch die Abschreibungen des Unternehmens werden nicht jährlich, sondern monatlich gebucht.

Mit seiner aussagekräftigen BWA behält der Handwerksunternehmer, in Verbindung mit seinem Bauchgefühl, einen genauen Überblick über den Leistungsstand seines Unternehmens. Erstellt der Unternehmer am Jahresende für das kommende Jahr eine Finanzplanung, ausgehend von des bisherigen Zahlen des Unternehmens, verändert um die Maßnahmen aus dem Businessplan und angepasst an die Branchenvergleichszahlen, erhält der Handwerksunternehmer monatlich einen Fahrplan für sein Unternehmen. Den vergleicht er mit den Ergebnissen seiner BWA und kann auf einen Blick erkennen, ob die selbst gesteckten Ziele erreicht werden.

Beim Einhalten dieser einfachen Grundlagen der Unternehmensführung bedarf es auch keinem mutigen Blick in die BWA. Der Unternehmenskapitän wird keine Überraschungen in seinem Unternehmen erleben.

Weitere Informationen und Hilfestellungen zur "BWA im Handwerk"



http://www.steinseifer.com/seminare/module/seminartermine-management-im-handwerk.html

Autor



Heiko Geiger

Diplom Betriebswirt (BA), Steuerberater, Unternehmer, Seminarleiter, Referent, Berater und Autor im Handwerk und im Mittelstand





Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

E-Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum



