

## Werkzeuge zu Vorbeugung

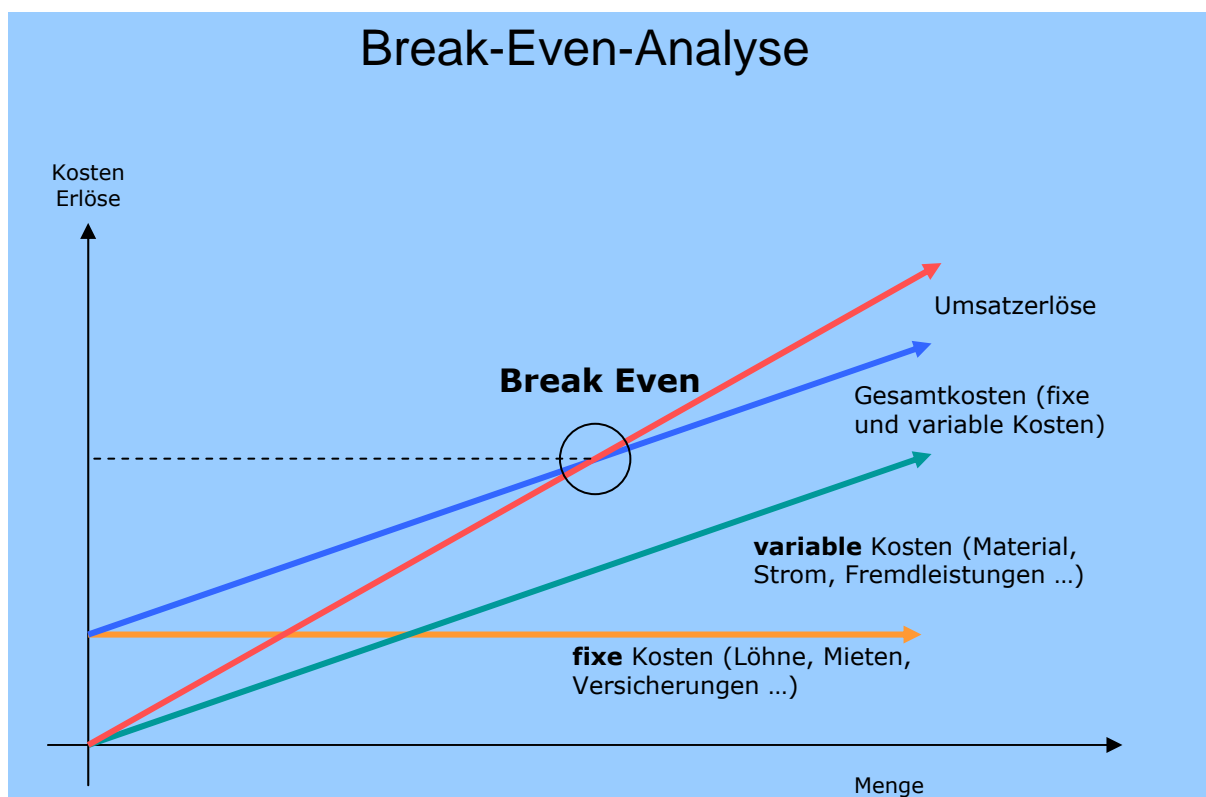
Selbstständig tätig sein heißt sehr oft, Risiken zu tragen. Ihre Herausforderung als Unternehmer besteht darin, diese Risiken so weit zu reduzieren, dass der Erfolg Ihres Unternehmens überwiegt. Es müssen Entscheidungen getroffen werden, die alle Ihre Erfolgsfaktoren, nämlich Ihre Liquidität, Ihre Rentabilität und Ihr Wachstum berücksichtigen.

Verschaffen Sie sich daher rechtzeitig aktuelle Informationen, analysieren Sie diese und passen Sie ggf. Ihre Planungen an.

Es existieren zahlreiche Instrumente zur Analyse Ihrer Situation und zur Planung von Entscheidungen. Einige davon stellen wir Ihnen in den folgenden Abschnitten dar:

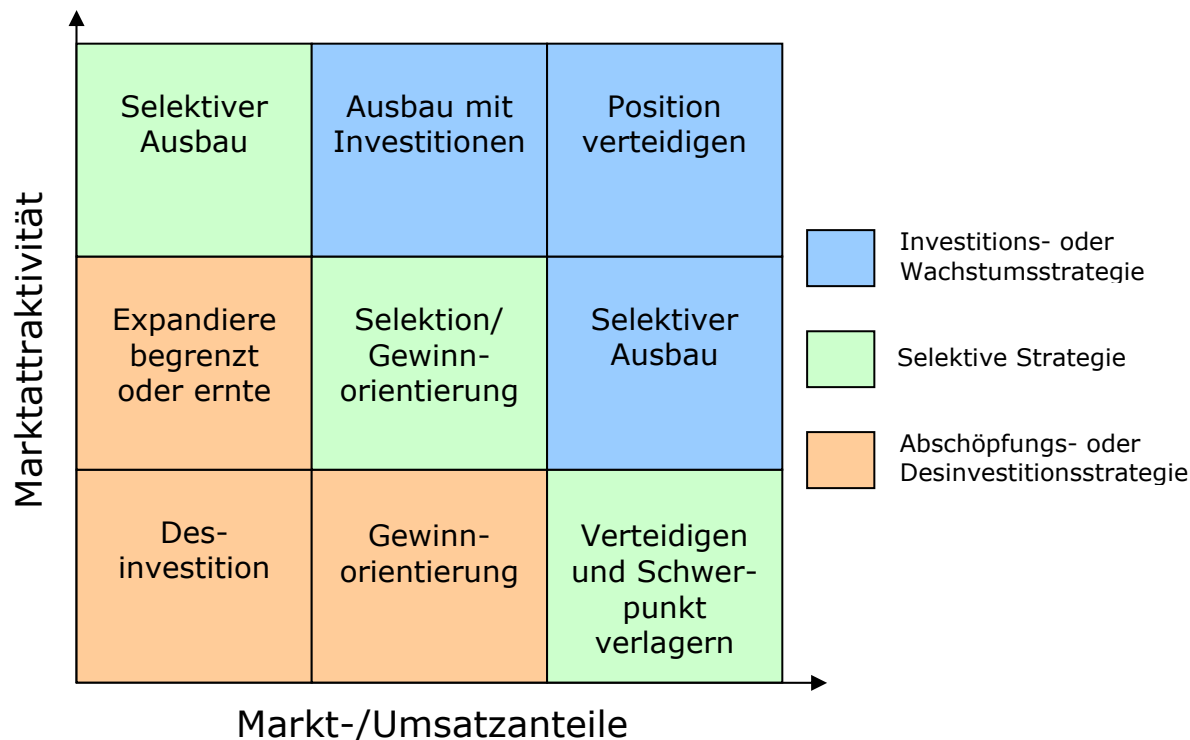
### 1. Die Break-Even-Analyse (Gewinnschwellenanalyse):

Mit Hilfe der Break-Even-Analyse oder auf Deutsch: der Gewinnschwellenanalyse können Sie sowohl die Vergangenheit analysieren, als auch die Zukunft planen. Hierzu bilden Sie in einer Grafik Ihre fixen und variablen Kosten ab und zeichnen dazu Ihre erzielten Erlöse ein. Dies können Sie sowohl in einem Jahresrückblick, als auch in einem kurzfristigeren Intervall (Monat oder Quartal) tun. Ein Beispiel zeigt Ihnen die folgende Grafik:



## 2. Die Strategische Analyse

Im Regelfall erzielen Sie in Ihrem Unternehmen Umsätze aus mehreren Geschäftsbereichen. Durch eine strategische Analyse betrachten Sie Ihren derzeitigen Marktanteil in den Geschäftsbereichen im Zusammenhang mit der derzeitigen Marktattraktivität. Sie bewerten also, ob Sie in der Vergangenheit Zuwächse oder Rückgänge in einzelnen Geschäftsbereichen zu verzeichnen hatten. Auch dieses Analyseinstrument hilft Ihnen gleichzeitig bei der Planung, denn jedem Feld ist eine Strategieempfehlung zugeordnet. Deutlicher wird die Vorgehensweise mit folgender Abbildung:



Sie ordnen in dieser Matrix die Geschäftsfelder anhand der erzielten Erlöse ein und leiten daraus Ihre Entscheidung für die weitere Behandlung dieses Geschäftsfeldes ab. Wenn Sie z.B. feststellen, dass ein Geschäftsbereich zwar einen guten Umsatzanteil erzielt hat, aber nicht damit zu rechnen ist, dass der Markt noch mehr Umsatz zulässt oder das Umsatzniveau nicht mehr erreicht werden kann, sollten Sie sich darauf beschränken, den Markt abzuschöpfen. Stellen Sie hingegen z.B. fest, dass in einem Geschäftsbereich aufgrund von Marktveränderungen eine größere Attraktivität zu erwarten ist, sollten Sie darüber nachdenken, in diesen Bereich zu investieren oder Ihre Marketingmaßnahmen zu erhöhen.

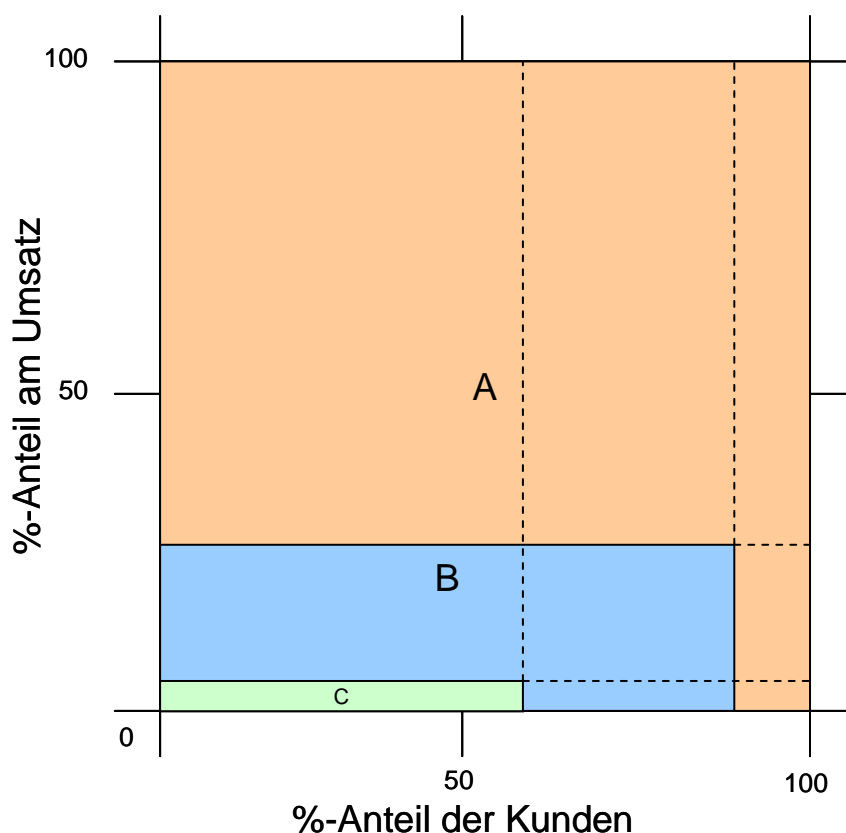
## 3. Die ABC-Analyse

Thema der ABC-Analyse ist die Bewertung Ihrer Kundenstruktur und das Aufdecken von kritischen Abhängigkeiten. Sie schlüsseln mit diesem Instrument die erzielten Umsatzerlöse nach Kunden auf. Mit Hilfe dieses Analyseinstruments können Sie sich klar machen, ob Ihre Kundenstruktur Risiken beinhaltet, also ob Sie z.B. von wenigen Kunden abhängig sind.

Folgende Vorgehensweise ist dabei ratsam:

1. Sie ermitteln anhand Ihrer Rechnungsausgangsbücher die Anzahl aller Kunden und die Höhe der jeweiligen Rechnungsbeträge
2. Sie legen 3 Intervalle fest, in denen sich die Rechnungssummen bewegen dürfen (z.B. Rechnungen > 10.000 € gingen an A-Kunden, Rechnungen zwischen 5.000 und 10.000 € an B-Kunden und Rechnungen < 5.000 an C-Kunden)
3. Sie ermitteln, wie viel Ihres Gesamtumsatzes mit wie vielen A-, B- oder C-Kunden erzielt wurde.

Das Ganze können Sie sich dann zusätzlich noch graphisch darstellen, wie die folgende Abbildung zeigt:



Wenn Sie die Grafik richtig lesen erkennen Sie, dass Sie mit ca. 60% Ihrer Kunden nur ca. 5% Ihres Umsatzes erzielt haben (das sind die C-Kunden im grünen Rechteck) und weitere 30% Ihrer Kunden etwa 20% Umsatz

verursachen (B-Kunden bzw. blaues Rechteck). Mit ca. 10% Ihrer Kunden haben Sie nach diesem Beispiel aber den Löwenanteil Ihres Umsatzes, nämlich 75% Anteil erzielt. Sie erkennen also sehr deutlich, ob es auffällige Abhängigkeiten gibt.

Diese 3 Beispiele sollten Ihnen verdeutlichen, dass man mit Hilfe einer technischen oder grafischen Analyse sehr schnell Ursachen für sich anbahnende Schwierigkeiten

# **Go.On!**

Hilfe für Unternehmen in Schwierigkeiten im Kreis Soest und Hochsauerlandkreis erkennen kann. Weitere Informationen erhalten Sie in der Rubrik „Downloads“ oder unter den „Links“ zur Gefahrenstufe 1 sowie bei Ihrem persönlichen Ansprechpartner von Go.On!