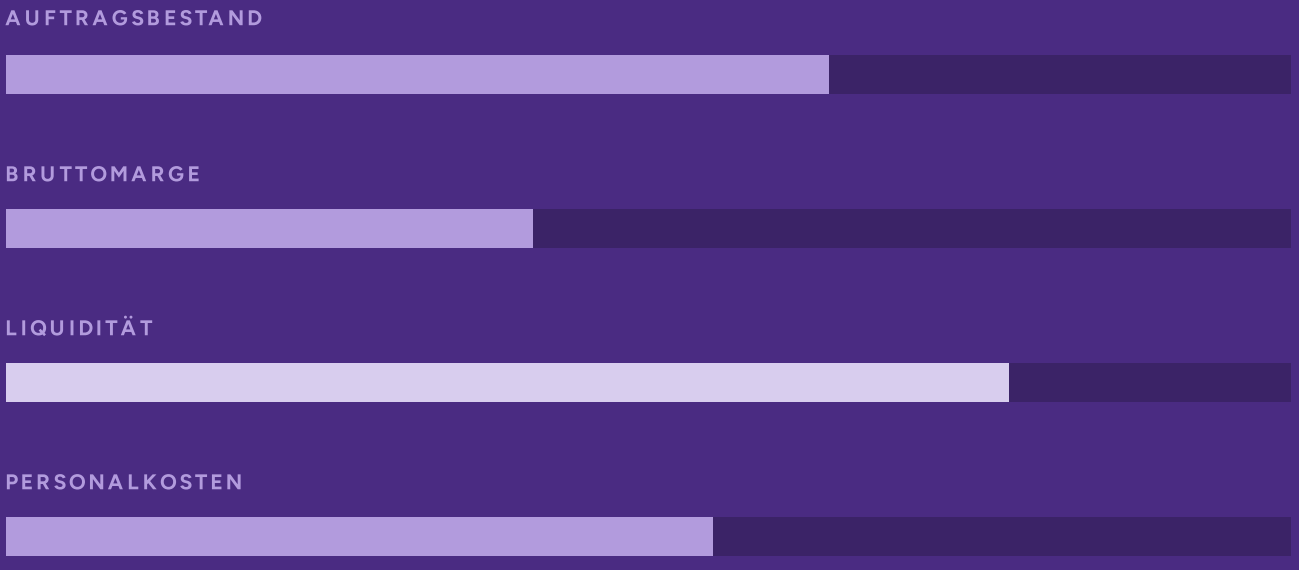
FÜR INHABERINNEN UND INHABER VON KMU MIT 6 BIS 30 MITARBEITENDEN

Vier Zahlen. Mehr braucht es nicht, um ein KMU zu führen.

Welche Kennzahlen dein Unternehmen wirklich steuern, wie du diese in 20 Minuten pro Monat ermittelst und was zu tun ist, wenn eine davon kippt.

Hodel Prima AG · Grienbachstrasse 11 · 6300 Zug · hodel-prima.ch



Führst du mit Daten oder mit Annahmen?

Die meisten Inhaber kennen ihren Umsatz auf den Franken genau. Und trotzdem können sie nicht sagen, ob das laufende Quartal gut oder schlecht wird. Der Grund ist selten fehlende Sorgfalt. Es ist die falsche Auswahl an Zahlen.

Ein Jahresabschluss ist eine Rückschau. Dieser zeigt, was war. Für die Unternehmensführung brauchst du Zahlen, die dir zeigen, was ***kommt***. Für KMU mit 6 bis 30 Mitarbeitenden gibt es dabei vier Kennzahlen, die wirklich zählen.

DIESER IMPULS IST FÜR DICH, WENN

- du deine Auswertungen erhältst, aber nicht weisst, worauf du zuerst schauen sollst.
- du Personal- und Investitionsentscheide nach Auslastung und Gefühl triffst.
- du negative Entwicklungen erst bemerkst, wenn sie im Jahresabschluss sichtbar werden.

INHALT

Warum vier Zahlen genügen 3

Kennzahl 1: Auftragsbestand in Wochen 4

Kennzahl 2: Bruttomarge pro Auftrag 5

Kennzahl 3: Liquidität in Wochen 6

Kennzahl 4: Personalkostenquote 7

Wie die vier Zahlen zusammenspielen 8

Dein Kennzahlenblatt zum Ausfüllen 9

Der Monatsrhythmus in 20 Minuten 10

Der nächste Schritt 11

Lesedauer rund 10 Minuten. Anwendbar ab dem nächsten Monatsende.

Mehr Kennzahlen führen nicht zu besseren Entscheiden. Nur zu längeren Sitzungen.

Wer zwanzig Zahlen verfolgt, verfolgt keine. Die vier auf den folgenden Seiten helfen, die wichtigsten Fragen für die nächsten zwölf Monate zu beantworten.

01

Hast du morgen noch Arbeit?

Auftragsbestand in Wochen. Die direkteste Kennzahl für die zukünftige Auslastung.

02

Verdienst du an dieser Arbeit?

Bruttomarge pro Auftrag. Umsatz allein bedeutet nichts, solange du deine Marge nicht kennst.

03

Wie lange hältst du durch?

Liquidität in Wochen. Dein Sicherheitsabstand, falls etwas ausfällt.

04

Kannst du dir die nächste Person leisten?

Personalkostenquote. Die Zahl, die deine Wachstumsgrenze markiert.

HINWEIS ZU DEN RICHTWERTEN

Die Richtwerte auf den folgenden Seiten sind branchenabhängig. Wir ordnen sie im Gespräch für deinen Betrieb ein, statt dir einen Durchschnitt zu verkaufen.

AUFTRAGSBESTAND IN WOCHEN

Hast du in drei Monaten noch Arbeit?

Die direkteste Kennzahl für die zukünftige Auslastung.

SO RECHNEST DU

$$\frac{\text{Offener Auftragsbestand in CHF}}{\text{Durchschnittliche Wochenleistung in CHF}}$$

BEISPIEL

Auftragsbestand 780'000 Franken, Wochenleistung 45'000 Franken. Ergibt rund 17 Wochen Reichweite.

Gute Richtung

Komfortabel wird es meist ab drei bis vier Monaten Reichweite. Dann kannst du Chancen gezielt auswählen, statt jeden Auftrag annehmen zu müssen.

Warnschwelle

Unter sechs bis acht Wochen entsteht Druck. Die Versuchung steigt, Aufträge über den Preis zu gewinnen.

Wie oft messen

Monatlich, immer am gleichen Stichtag. Der Trend ist wichtiger als der einzelne Wert.

Woher die Daten

Auftragsliste oder Offertsystem, nicht die Buchhaltung. Nur unterschriebene Aufträge zählen.

Wenn die Zahl kippt

Ein sinkender Auftragsbestand zeigt sich acht bis zwölf Wochen vor dem Umsatzrückgang. Genau in diesem Fenster wirkt Verkauf noch. Wer erst reagiert, wenn der Umsatz fällt, reagiert ein Quartal zu spät.

DEIN WERT

Wie viele Wochen Arbeit hast du heute gesichert?

BRUTTOMARGE PRO AUFTRAG

Verdienst du an dem, was du am liebsten machst?

Die meisten Betriebe kennen ihre Gesamtmarge. Fast keiner kennt sie pro Auftrag.

SO RECHNEST DU

$$\frac{\text{Nettoumsatz minus Material und Fremdleistungen}}{\text{Nettoumsatz}}$$

BEISPIEL

Auftrag 120'000 Franken, Material und Fremdleistungen 54'000 Franken. Bruttomarge 55 Prozent.

Der eigentliche Zweck

Nicht der Durchschnitt zählt, sondern der Vergleich. Rechne die letzten zehn Aufträge einzeln.

Was du finden wirst

Meist tragen zwei bis drei Auftragstypen den Gewinn. Und mindestens einer kostet dich Geld.

Wie oft messen

Pro Auftrag bei Abschluss, mit einer quartalsweisen Auswertung.

Häufigster Fehler

Die eigene Arbeitszeit wird nicht eingerechnet. Damit sieht jeder Auftrag profitabel aus.

Wenn die Zahl kippt

Eine sinkende Bruttomarge bei steigendem Umsatz gehört zu den gefährlichsten Mustern. Du arbeitest mehr und verdienst weniger, merkst es aber erst im Abschluss. Prüfe zuerst die Preise, dann die Nachträge, dann den Materialeinkauf.

DEIN WERT

Welcher Auftragstyp verdient bei dir am meisten? Und welcher am wenigsten?

LIQUIDITÄT IN WOCHEN

Wie lange hältst du ohne neue Einnahmen durch?

Der Kontostand allein sagt wenig aus. Erst im Verhältnis zu deinen Wochenkosten zeigt sich, wie viel Handlungsspielraum du wirklich hast.

SO RECHNEST DU

Flüssige Mittel plus freie Kreditlimite

Durchschnittlicher Wochenaufwand

BEISPIEL

180'000 Franken verfügbar, Wochenaufwand 22'000 Franken. Ergibt rund 8 Wochen Reichweite.

Gute Richtung

Zwei bis drei Monate Reichweite geben dir Handlungsfreiheit bei Ausfällen und Chancen.

Warnschwelle

Unter vier Wochen bestimmt der Kontostand deine Entscheide, nicht mehr die Strategie.

Wie oft messen

Monatlich, ergänzt um eine 13-Wochen-Liquiditätsplanung.

Der grösste Hebel

Nicht mehr Umsatz, sondern schnellere Fakturierung und ein fixer Mahnlauf.

Wenn die Zahl kippt

Ein knapper Wert ist kein Grund zur Panik, aber ein Grund zum Handeln. Zuerst die offenen Posten, dann die Zahlungskonditionen, erst danach das Gespräch mit der Bank. Wer in dieser Reihenfolge vorgeht, verhandelt aus einer besseren Position.

DEIN WERT

Wie viele Wochen könnte dein Unternehmen ohne zusätzliche Einnahmen bestehen?

PERSONALKOSTENQUOTE

Kannst du dir die nächste Person leisten?

Die Kennzahl, die deine Wachstumsgrenze sichtbar macht.

SO RECHNEST DU

$$\frac{\text{Gesamter Personalaufwand inklusive Nebenkosten}}{\text{Bruttoleistung (Nettoumsatz minus Material und Fremdleistungen)}}$$

BEISPIEL

Personalaufwand 960'000 Franken, Bruttoleistung 1'500'000 Franken. Quote 64 Prozent.

Warum nicht der Umsatz

Wer den Umsatz als Basis nimmt, vergleicht Betriebe mit hohem und tiefem Materialanteil. Das führt in die Irre.

Die Nebenkosten gehören dazu

Sozialleistungen, Ferien, Feiertage, Absenzen. Rechne mit rund 20 bis 25 Prozent auf den Bruttolohn.

Vor jeder Anstellung

Rechne durch, wie viel Bruttoleistung die neue Person bringen muss, damit die Quote gleich bleibt.

Wie oft messen

Quartalsweise. Und zwingend vor jeder Anstellung, nicht danach.

Wenn die Zahl kippt

Eine steigende Quote bei gleichbleibender Leistung heisst: Die Personalkapazität wurde früher aufgebaut, als die Geschäftsentwicklung es rechtfertigte. Prüfe zuerst, welcher Teil davon Administration ist. Genau dieser Teil lässt sich auslagern, ohne dass produktive Kapazität verloren geht.

DEIN WERT

Wie viel Bruttoleistung muss deine nächste Anstellung bringen, damit sie sich trägt?

Einzeln sagen die vier Zahlen wenig. Zusammen erzählen sie die Wahrheit.

Die Kombination ist die eigentliche Aussage. Diese vier Muster sehen wir am häufigsten.

Auftragsbestand hoch, Marge tief

Du bist zu günstig. Ausgelastet zu sein ist kein Erfolg, wenn die Auslastung nichts abwirft. Preise prüfen, bevor du Kapazität aufbaust.

Marge gut, Liquidität knapp

Kein Ertragsproblem, sondern ein Fakturierungs und Debitorenproblem. Das ist die Konstellation mit dem schnellsten Hebel.

Personalkostenquote steigt, Auftragsbestand fällt

Die gefährlichste Kombination. Prüfe zuerst den Verkauf, bevor du Personalmassnahmen diskutierst. Die Personalfrage kommt erst, wenn der Verkauf nicht greift.

Alle vier stabil

Jetzt ist der Zeitpunkt für den nächsten Schritt. Einstellen, investieren, Struktur bauen. Aus Kontrolle heraus, nicht aus der Not.

Wer diese vier Zahlen monatlich kennt, erkennt Entwicklungen mehrere Wochen früher.

Dein Kennzahlenblatt.

Trage die vier Werte drei Monate lang ein. Ab dem dritten Monat siehst du den Trend, und der Trend ist die eigentliche Information.

KENNZAHL	MONAT 1	MONAT 2	MONAT 3	DEINE EINSCHÄTZUNG
Auftragsbestand in Wochen				
Bruttomarge in Prozent, tiefster und höchster Auftrag				
Liquidität in Wochen				
Personalkostenquote in Prozent der Bruttoleistung				

SO LIEST DU DAS BLATT

- Zwei Monate in dieselbe Richtung sind ein Trend. Ein einzelner Monat ist ein Ausreisser.
- Schau zuerst auf den Auftragsbestand. Er kippt vor allen anderen.
- Wenn zwei Zahlen gleichzeitig kippen, hol dir eine Aussensicht dazu.

Du erhältst dieses Blatt auch als Datei. Frag danach unter info@hodel-prima.ch.

20 Minuten im Monat. Mehr kostet es dich nicht.

Der Aufwand ist nicht das Rechnen. Der Aufwand ist, es jeden Monat zu tun. Deshalb gehört es in den Kalender, nicht auf die Pendenzenliste.

5 Min

Zahlen eintragen

Vier Werte aus Auftragsliste, Buchhaltung und Konto ins Kennzahlenblatt übertragen.

5 Min

Trend anschauen

Vergleich zum Vormonat. Welche Zahl bewegt sich, und in welche Richtung?

5 Min

Eine Massnahme festlegen

Genau eine. Mit Verantwortlichem und Termin. Mehr als eine pro Monat wird ohnehin nicht umgesetzt.

5 Min

Letzten Monat kontrollieren

Wurde die Massnahme vom Vormonat umgesetzt? Wenn nein, warum nicht?

Wenn du das zwölf Monate durchhältst, führst du dein Unternehmen anders. Nicht weil du mehr weisst, sondern weil du früher weisst.

Wir rechnen deine vier Zahlen gemeinsam durch.

Im kostenlosen Prima Check nehmen wir deine Werte, ordnen sie für deine Branche ein und sagen dir, welche Zahl aktuell die höchste Aufmerksamkeit verdient. 30 Minuten, ohne Verkaufsgespräch.

- Du erhältst deine vier Kennzahlen berechnet und eingeordnet.
- Du siehst, welche Kombination bei dir vorliegt und was sie bedeutet.
- Du bekommst eine schriftliche Handlungsempfehlung, auch wenn wir nicht zusammenarbeiten.

TERMIN BUCHEN

Jetzt Prima Check vereinbaren.

Online auf hodel-prima.ch oder mit dem Code scannen.

Und danach?

Wenn du die vier Zahlen nicht selbst führen willst: Wir liefern sie monatlich, aufbereitet und kommentiert, als Teil der Buchhaltung. Die Beratungsstunden für die Besprechung sind im Paket bereits enthalten.

Hodel prima.

Wir kümmern uns um das, was dich aufhält. Damit du dich um das kümmern kannst, was dich antreibt.

Hodel Prima AG. Persönlich digital.

Grienbachstrasse 11 · 6300 Zug · 041 767 36 10 · info@hodel-prima.ch · hodel-prima.ch