

Merkblatt zur Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA)

BWA analysieren und Handlungen daraus ableiten

Was machen Sie mit Ihren Finanzdaten?

Vorbemerkung

Für viele Unternehmer sind die fachliche Arbeit und der Umgang mit den Kunden verständlicherweise die zentralen Betätigungsfelder. Eine gute Organisation bildet dabei die Basis, damit die fachliche Arbeit ein Erfolg wird.

Ein Maßstab für Erfolg sind betriebswirtschaftliche Kennzahlen wie die Entwicklung des Umsatzes und des Betriebsergebnisses. Denn gute fachliche Arbeit führt zu Empfehlungen oder Folgeaufträgen und damit zu Umsatzsteigerungen. Zielstrebiges Arbeiten sorgt dabei für eine schnelle Projektabwicklung und ermöglicht einen effektiven Personaleinsatz.

Voraussetzung für Schlussfolgerungen auf den Erfolg der fachlichen Arbeit aus der BWA ist ein Grundverständnis für das Zahlenwerk.

Aussagekraft der Gesamtleistung

Bei langer Projektdauer gehen Architekten und Ingenieure oftmals in Vorleistung: für die Projekte laufen Zeiten auf, bis zur nächsten Abschlagszahlung muss aber zunächst noch die aktuelle Leistungsphase abgeschlossen werden. In der Buchhaltung werden oftmals vereinfachend nur die schlussgerechneten Projekte als Umsatzerlös und die erhaltenen Abschlagszahlungen als Bestandveränderung erfasst. Um jedoch einen aussagefähigen Vorjahresvergleich durchführen zu können, ist der aktuelle Auftragsbestand und dessen Bearbeitungsgrad einzubeziehen. Mit einer funktionierenden Projektsteuerung ist dies relativ einfach möglich.

Wichtigster Block: die Personalkosten

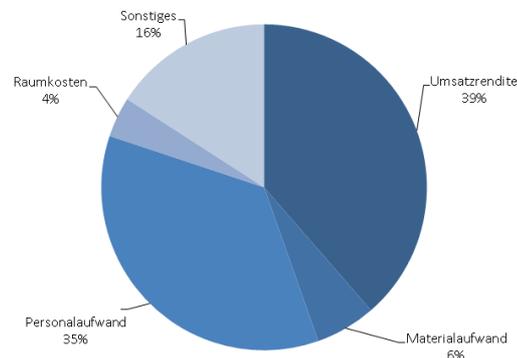
Die Aufwendungen für das Personal sind mit Abstand der größte Block für Ingenieur- und Architekturbüros. Die Zeiten haben sich hier ge-

ändert und auch Berufsanfänger verdienen mittlerweile ordentlich. Durch Einführung von netto-lohnoptimierenden Vergütungsbestandteilen lassen sich die Personalkosten je Stunde (als zentrale Rechengrundlage für die Projektsteuerung) lediglich vorübergehend stabilisieren. Entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg ist daher der effiziente Personaleinsatz. Wissen Sie, welchen Umsatz Sie erzielen müssen, um die Personalkosten abzudecken und den angestrebten Gewinn zu erreichen?

Entwicklung der Fremdleistung

Die Höhe der Umsatzerlöse ist oftmals erst unter Berücksichtigung der von Kollegen oder Spezialisten bezogenen Fremdleistungen aussagefähig. Der nach Abzug der Fremdleistungen („Bestandteil des Materialaufwandes“) verbleibende „Rohertrag“ ist die aussagefähige Kennzahl für die eigene Wertschöpfung!

Kennzahlen Architekturbüros für Hochbau



ALEXANDER SCHMID

Wirtschaftsprüfer / Steuerberater / Mensch

Web www.steuerschmid.de