



PRISMA – Chefinfos !

Info C KW 23/2010
Juni 2010

Diese Chefinfo enthält:

- ➔ **Wussten Sie schon...**
 - Doch kein erhöhtes Porto für farbige Kuverts
- ➔ **Aus dem Kollegenkreis**
 - Kartentruhen günstig abzugeben
 - Fachgeschäft zu verpachten
 - PBS-Fachgeschäft gesucht
- ➔ **PRISMA informiert:**
 - Tipps & Tricks: Welche Spanne ist zu erzielen?
 - Workshop: Nachfolger finden - Ruhestand genießen



Wussten Sie schon..!

...dass aus einer Pressemitteilung der Schweizer Artoz Papier AG hervorgeht, dass die Deutsche Bundespost zukünftig keinen Aufpreis bei der Zahlung von Portokosten für den Versand dunkelfarbiger Kuverts abverlangen wird?

In einem Zitat von Klaus Ehrnsperger, dem Vice President der Deutschen Post AG heißt es: "Mit Briefmarken freigemachte farbige Standardbriefe werden in kleinen Mengen (bis zu fünf Stück) künftig nicht mehr beanstandet. An der bisherigen Regelung für Geschäftskundensendungen wird sich nichts ändern. Diese Sendungen müssen auch weiterhin automatisiert zu sortieren sein..."

Damit haben sich die Bemühungen von Artoz gelohnt. Die Verbraucher können aufatmen, und auch die Händler können wieder klare Aussagen geben.

➔ Aus dem Kollegenkreis

Kartentruhen günstig abzugeben

Günstig zu verkaufen: Kartentruhenwand auf Rollen (Hersteller Schenk) 12 Fächer, 5 laufende Meter mit Rückwand/Buche. Die Kartenwand ist für Schaufenster geeignet (1,75 hoch). Preis komplett 390,- Euro an Selbstabholer. Buchhandlung Schiffer, Klaus Neumann Tel. 02843-2006; 47495 Rheinberg, Holzmarkt 10-12

Fachgeschäft zu verpachten

Gut eingeführtes Buch- und Schreibwarengeschäft in einer Kleinstadt mit Tagestourismus im mittleren Schwarzwald aus Altersgründen zu verpachten. Branchenkenntnisse erwünscht. Kennzahlen:
Fläche EG: 115 m²
Fläche OG für Büro, Lager und Personal: 80 m²
Umsatz: Gesamt ca. 340 T€. Anteil gewerblicher Bürobedarf im Streckenhandel ca. 170 T€.
Umsatz Ladengeschäft: Buch: ca. 80 T€, PBS ca. 75 T€, Sonstige ca. 15 T€.
Personalbedarf: Inhaber-Ehepaar und 1 Vollzeitkraft.

Anmerkungen: Kein Wettbewerber im Ort, Buchumsatz ausbaufähig.

Weitere Auskünfte erteilt Herr Diethelm Scheu von der PRISMA unter 0151/11339168 oder per E-Mail dscheu@prisma.ag

PBS-Fachgeschäft gesucht

Einzelhandelsfachwirt, 55 Jahre, sucht in den Bundesländern: Niedersachsen, Schleswig- Holstein, NRW, Berlin, HH, HB, oder Großraum Berlin PBS-Einzelhandels Fachgeschäft, gerne mit den Zusatzsortimenten: Geschenkartikel, Spielwaren, Basteln – Hobby, Lotto, Paket Shop u. a. zur Übernahme/Kauf. Gerne mit kurzer Einarbeitungszeit. Umsatzklasse: VK inkl. Mwst. ca. 300 bis 550.000 € Umzug z. Standort ist vorgesehen.

Kontakt: Hartmut Rattunde
Dannenbütteler Weg 20
38524 Sassenburg

Tel. 05371/6879326 od. 0170 237 46 75
Mail: Hartmutrattunde@t-online.de

➔ PRISMA informiert

Tipps & Tricks: Welche Spanne ist zu erzielen?

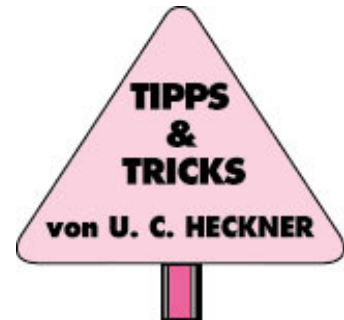
In einer neuen Ausgabe der Reihe ‚Tipps & Tricks‘ zeigt Ihnen die Unternehmensberatung Heckner, welche Spannen zu erzielen sind. Schöpfen Sie bereits Ihre Kalkulationsreserven in voller Höhe aus?

Nachfolger finden - Ruhestand genießen

In den nächsten fünf bis zehn Jahren wollen viele Unternehmer ihre Firma an einen Nachfolger übergeben und aus dem aktiven Geschäftsleben ausscheiden. In dem Workshop erhalten Sie die Informationen, wie Sie Ihr Geschäft übergabefähig machen. Die Veranstaltung wird zunächst nur im Norden angeboten. Sollten sich ausreichend Teilnehmer finden, werden wir den Workshop gerne auch im Süden stattfinden lassen. Inhalte und Anmeldeformular sind beigelegt.

Welche Spanne ist zu erzielen?

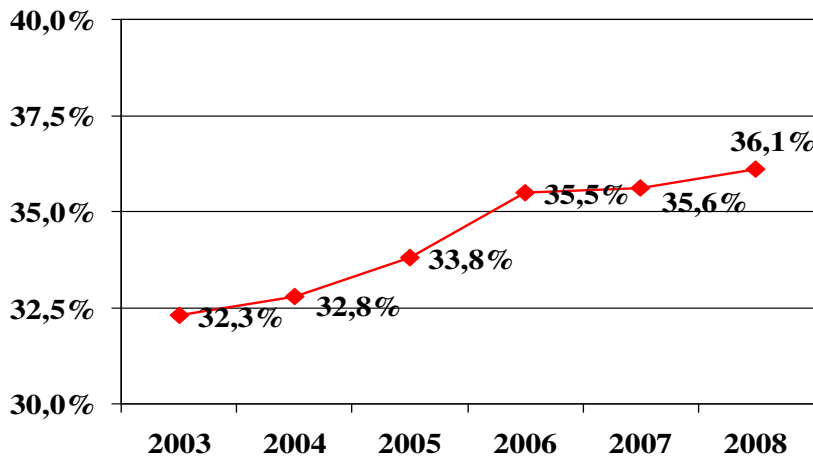
Aus dem PRISMA-Betriebsvergleich des Jahres 2008 sind die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Orientierungswerte der PBS-Branche zu entnehmen. Ermitteln Sie Ihre betriebswirtschaftlichen Zahlen und setzen Sie diese in Relation mit den Orientierungswerten aus dem PRISMA-Betriebsvergleich. Sie werden erkennen, ob Sie Ihre Kalkulationsreserven bereits nutzen oder ob in Ihrem Unternehmen noch erhebliches Gewinnpotenzial schlummert.



Von etwa 80 Fachhändlern aus den PRISMA-ERFA-Gruppen wurden die betriebswirtschaftlichen Zahlen ausgewertet. Kein Betriebsvergleich der Branche basiert auf einer so großen Menge qualifizierter Zahlen. Ein Dankeschön an die PRISMA-ERFA-Kollegen, die ihre betrieblichen Zahlen zur Verfügung stellen.

Die nachfolgende Grafik (Bild 1) zeigt, dass es den PRISMA-ERFA-Teilnehmern in den letzten Jahren kontinuierlich gelungen ist den betrieblichen Rohertrag zu steigern.

Bild 1



Und nach dieser Formel können Sie den Rohertrag für Ihr Unternehmen ermitteln:

Tabelle 1

Umsatz
- Wareneinsatz
= Rohertrag

$$\text{Rohertrag in \%} = \frac{\text{Rohertrag} \times 100}{\text{Umsatz}}$$

In den Umsätzen sind die Lotto-Provisionserlöse und Provisionen für Paketdienste, Vorverkäufe oder Fahrkartenverkäufe enthalten.

Ermitteln Sie Ihren Rohertrag:

Tabelle 2

Umsatz
- Wareneinsatz
= Rohertrag

$$\text{Rohertrag in \%} = \frac{\text{Rohertrag}}{\text{Umsatz}} \times 100 = \text{_____ \%}$$

Die Höhe des Rohertrags hängt auch von der Sortimentsstruktur des Unternehmens ab.

In der folgenden Tabelle 3 haben wir ein Fachgeschäft mit Zeitschriften und Tabakwaren und in der Tabelle 4 ein Fachgeschäft ohne Zeitschriften und Tabakwaren aufgeführt.

Anhand der Beispiele können Sie Ihren betrieblichen Rohertrag einordnen und erkennen, ob Sie Ihre Kalkulationsreserven nutzen.

Tabelle 3: Sortiment **mit** Zeitschriften und Tabakwaren

Sortiment	Umsatz	Rohertrag in %	Rohertrag in €
Zeitschriften	70.000 €	18 %	12.600 €
Tabakwaren	50.000 €	8 %	4.000 €
Grußkarten	50.000 €	52 %	26.000 €
Schule/Büro	200.000 €	45 %	90.000 €
Trend/Geschenke	80.000 €	50 %	40.000 €
Summe gesamt	450.000 €	38,4 %	172.600 €

Wir gehen in Tabelle 3 davon aus, dass dieses Unternehmen nur geringe Umsätze im Streckengeschäft erzielt. Die Tabelle zeigt deutlich, dass Fachhändler, die ihre Kalkulationsspielräume nutzen, einen Rohertrag von nahezu 40 % erzielen können und dies, obwohl Sie auch Umsätze mit Zeitschriften und Tabakwaren erzielen.

Im folgenden Beispiel wurden die Zeitschriften- und Tabakwarenumsätze herausgerechnet. Dieser Betrieb erzielt einen Rohertrag in einer Größenordnung von 47 % (Tabelle 4)

Tabelle 4: Sortiment **ohne** Zeitschriften und Tabakwaren

Sortiment	Umsatz	Rohertrag in %	Rohertrag in €
Grußkarten	50.000 €	52 %	26.000 €
Schule/Büro	200.000 €	45 %	90.000 €
Trend/Geschenke	80.000 €	50 %	40.000 €
Summe gesamt	330.000 €	47,3 %	156.000 €

Wer weder Zeitschriften noch Tabakwaren verkauft, hat eine gute Chance, in seinem Fachgeschäft einen Rohertrag von deutlich über 40 % zu erreichen. Prüfen Sie anhand der Richtwerte dieses Artikels Ihre betriebswirtschaftlichen Zahlen und besuchen Sie die PRISMA-ERFA-Gruppen, denn dort diskutieren wir in jeder Sitzung über die Kalkulationsspielräume, die der Markt hergibt. Die PRISMA-ERFA-Arbeit ist dazu geschaffen, Ihnen als Fachhändler aufzuzeigen, wie Sie mehr Geld verdienen und die Zukunft Ihres Unternehmens sichern.

Viele Fachhändler orientieren sich zu sehr am örtlichen Wettbewerb und nutzen die Kalkulationsreserven ihres Unternehmens nicht aus.

Kollegen, die mit ihren Betrieben gute Gewinne erwirtschaften, nutzen die Kalkulationsspielräume und diskutieren mit ihren Mitarbeitern immer wieder darüber, welche Preise für welche Produkte angemessen sind.

Einmal pro Monat das Sortiment durchforsten und nur einen halben Tag nach Kalkulationsreserven suchen, garantiert einen Jahresgewinn, der mind. 10.000 € über den Durchschnittswerten der Branche liegt.

Sollten Sie zu diesen Ausführungen und zum Thema Rohertrag noch weitere Fragen haben, stehen Ihnen die Berater der Unternehmensberatung Heckner unter 08671 13016 zur Beantwortung gerne zur Verfügung.

Melden Sie sich zu den PRISMA-ERFA-Gruppen an, wenden Sie sich an die PRISMA-Zentrale, Herrn Torsten Lafendt oder Frau Gabriele Ufer. Dort erfahren Sie, welche ERFA-Gruppe in Ihrer Region die richtige für Sie ist. Die Kontaktdaten der PRISMA: tlafendt@prisma.ag, Tel.: 02129 5571-603, gufer@prisma.ag, Tel.: 02129 5571-602.

- Workshop - Nachfolger finden und Ruhestand genießen

Zielgruppe

Unternehmer/innen, die innerhalb der nächsten fünf bis zehn Jahre planen aus dem aktiven Geschäftsleben auszuscheiden und ihr Unternehmen zu übergeben.

Viele PRISMAner werden in den nächsten Jahren ihr Unternehmen übergeben. Aber wie bereitet man die Übergabe vor? Weitere Fragen ergeben sich in diesem Zusammenhang:

- Wie finde ich einen Nachfolger?
- Welcher Verkaufspreis ist für das Unternehmen zu erzielen?
- Wie soll ich mich persönlich auf den Ruhestand vorbereiten?
- Welche weiteren Kriterien sind zu beachten?

Das Seminar wendet sich an Unternehmer/innen, die ihr Geschäft im Familienkreis übergeben, genauso an jene, die planen, ihren Betrieb an fremde Dritte weiterzugeben.

Ziel

Wir wollen Ihnen die Voraussetzungen zeigen, unter denen Ihr Unternehmen übergabefähig wird und wie Sie einen möglichst hohen Verkaufspreis erzielen.

Die Themen im Einzelnen

Organisation, Planung und Vorbereitung des Ruhestands

- Wovon will ich im Alter leben?
Wir werden gemeinsam mit Ihnen die Eckpunkte einer vernünftigen Ruhestandsfinanzierung diskutieren.
- Welchen Wert hat mein Unternehmen?
Bringen Sie zu diesem Punkt zum Eigengebrauch Ihre aktuelle Bilanz und Ihre aktuelle Gewinn- und Verlustrechnung mit. Wir werden individuell für jedes einzelne teilnehmende Unternehmen einen Firmenwert darstellen. Wenn Sie die Berechnung kennen, wissen Sie, was Sie erwartet.
- Unter welchen Voraussetzungen bestehen gute Chancen für eine erfolgreiche Geschäftsübergabe auf Seiten des Verkäufers und auf Seiten des Käufers?
- Was passiert, wenn Sie in Ihrem Unternehmen plötzlich ausfallen? Kann Ihr Unternehmen weitergeführt werden oder ist „Schicht im Schacht“?

Wir zeigen Ihnen, wie Sie sich auf unerwartete Notfälle richtig vorbereiten.

- Wie kann der Käufer mit öffentlichen und zinsverbilligten Mitteln eine stabile und zukunftssichere Finanzierung auf die Beine stellen?
- Welche Rolle spielt die Rechtsform?
- Übergabe zum Stichtag oder gleitender Übergang – welcher Weg ist der bessere?
- Welche Besonderheiten sind bei der Übergabe eines Unternehmens im Familienkreis zu beachten (Recht und Steuern)?

Ablauf der Veranstaltung

Erster Tag: 12.00 Uhr bis 19.00 Uhr

Zweiter Tag: 08.00 Uhr bis 16.30 Uhr

Alle Teilnehmer erhalten ausführliche schriftliche Unterlagen, um ihr Zukunftskonzept individuell zu erarbeiten. Alle Teilnehmer haben die Möglichkeit, sich auch nach der Veranstaltung ohne zusätzliche Kosten mit dem Moderator in Verbindung zu setzen – er wird Sie auf Ihrem weiteren Weg begleiten.

Moderation

Ulrich C. Heckner

Veranstaltungsort

**Hotel
Kapellenkrug
Freienstraße 11
31319 Sehnde (OT Bilm)**

Telefon: 05138/702100

Termin: 17./18.09.2010

1. Tag: 12:00 Uhr—19:00 Uhr
2. Tag: 8:00 Uhr—16:30 Uhr

Seminargebühr: 1. Person € 250,00
2. Person € 200,00

inkl. Seminarunterlagen, Vollverpflegung
und Abendessen. Zuzüglich Hotelkos-
ten: € 40,00 inkl. Frühstück zzgl. 19%
MwSt.

Ihr Referent: Ulrich C. Heckner

Verbindliche Anmeldung bis spätestens 13.08.2010

Fax: 02129-5571-699

Name/Vorname

Name/Vorname

Firma/Stempel/Unterschrift

Mitglieds-Nummer:

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------



**Workshop:
„Nachfolger finden
und Ruhestand
genießen“**