

Welche Spanne ist zu erzielen?

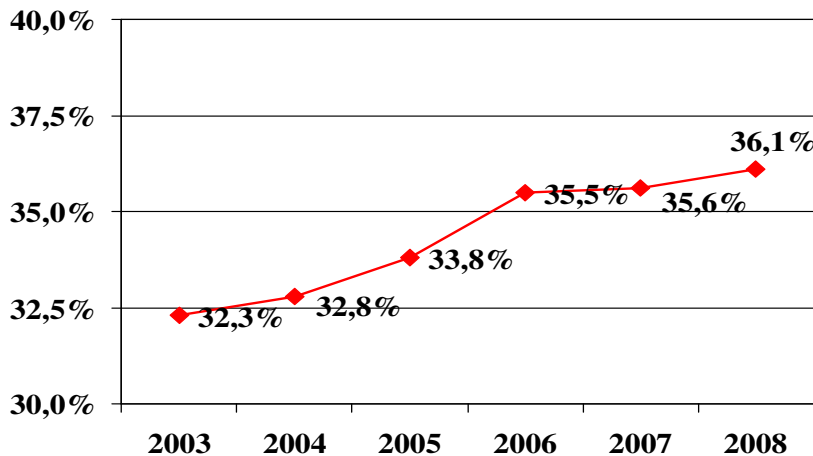
Aus dem PRISMA-Betriebsvergleich des Jahres 2008 sind die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Orientierungswerte der PBS-Branche zu entnehmen. Ermitteln Sie Ihre betriebswirtschaftlichen Zahlen und setzen Sie diese in Relation mit den Orientierungswerten aus dem PRISMA-Betriebsvergleich. Sie werden 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.