

# MITTELDEUTSCHE WIRTSCHAFT

Das Magazin der IHK Halle-Dessau // Nov. & Dez. 2017

## Titelthema

Ein Jahr nach den US-Wahlen:  
Die IHK zieht Bilanz

VERLAG GEGRÜNDET:  
*Mit 63 beruflich noch mal  
durchgestartet*

AUSBILDUNG  
IM WANDEL:  
*Der Trend ist digital*

UNTERNEHMENSHECK:  
*Genügend „Futter“ für  
schlechte Zeiten?*



Die US-amerikanische Firma Solar Fields LLC, Eigentümer der Calyxo GmbH in Bitterfeld-Wolfen, ist vom Potenzial des Unternehmens und der von Calyxo entwickelten CdTe-Dünnschicht-Technologie überzeugt – und hat kräftig in den Standort investiert. (Im Bild zu sehen: Carola Ziemek, die eine Produktionsanlage für Dünnschicht-Solarmodule bedient.) Dieses und weitere Beispiele gelungener Geschäftsbeziehungen zwischen amerikanischen und sachsen-anhaltischen Firmen ab Seite 9

# Starthilfe und Unternehmensförderung

## Unternehmenscheck: Genügend „Futter“ für schlechte Zeiten?

Um Risiken abzufedern, sich ein Polster für schlechte Zeiten zu schaffen oder Investitionen zu tätigen, benötigen Unternehmen genügend finanzielles „Futter“. Doch leider gelingt dies nur 23 Prozent aller Dienstleistungsunternehmen im IHK-Bezirk. Die anderen sind bereits nach den ersten fünf Jahren wieder verschwunden. Wir zeigen Ihnen, wie Sie guten Gewissens so viel Gewinn erwirtschaften, dass Sie überleben können.

### Kontakt



IHK Halle-Dessau  
Geschäftsfeld  
Starthilfe und Unternehmensförderung  
Clemens Winkel  
Tel. 0345 2126-273  
cwinkel@halle.ihk.de

### Reizwort „Gewinn“

Umgangssprachlich werden Gewinne auch als Profit bezeichnet und nicht nur bei Verbrauchern sondern auch bei Unternehmern oftmals als ausbeuterisch empfunden. „Ich will doch nichts verdienen, nur davon leben“, so die Antwort auf die Frage nach dem Gewinn in zahlreichen IHK-Beratungsgesprächen. Doch ehrliche Bescheidenheit und unangebrachte Kurzsichtigkeit bilden die Basis, warum gerade engagierte und leidenschaftliche Unternehmer schleichend in den wirtschaftlichen Ruin treiben.

### Gewinn als einzige Zielgröße

Um ein Unternehmen und seine Preise erfolgreich zu steuern, bleibt der Gewinn die einzig sinnvolle Zielgröße. Denn nur Gewinne beziehen alle Konsequenzen des wirtschaftlichen Handelns gleichberechtigt mit ein. Daher sind wirtschaftliche Preise immer das beste Mittel zum Überleben. „Am Gewinnmachen ist noch keine Firma kaputtgegangen“, meinte Erich Gutenberg, Begründer der modernen Betriebswirtschaftslehre bereits 1929. Preisberater Hermann Simon ergänzte später in seinem Buch „Preiseinheiten: Alles was Sie über Preise wissen müssen“: „Zukunft haben Unternehmen mit Fokus auf ren-

table Ergebnisse anstatt auf Marktanteile. Dies erfordert ein konsequentes und nutzenorientiertes Preismanagement.“

### Gewinn als „Überlebensfaktor“

Er hielt daher wenig von Geschäften, die keinen Gewinn abwerfen und in denen man keinen Einfluss auf den Preis hat. Wer die Zukunft seines Unternehmens sichern will, muss daher den einzigen „Überlebensfaktor“, sprich den Gewinn, genauso erwirtschaften, wie er alle sonstigen Kosten decken muss. Wenn das Unternehmen beispielsweise nur ein Prozent Umsatzrendite (Gewinn durch Nettoumsatz) erwirtschaftet, ist der gesamte Gewinn weg, wenn der Preis um ein Prozent sinkt.

### Traum und Wirklichkeit

Auf 25 Prozent schätzen Verbraucher die Umsatzrendite von Unternehmen nach Angaben des Statistikportals „statista“. Real sind dagegen Umsatzrenditen im Handel zwischen ein bis vier Prozent,

im Dienstleistungsbereich zwischen fünf und 13 Prozent. Allein diese Zahlen verdeutlichen die enorme Kluft zwischen Traum und Wirklichkeit und den daraus resultierenden Rabattforderungen von Verbrauchern gegenüber Unternehmen.

### Ihr Überlebenscheck

Nutzen Sie unseren Überlebenscheck (siehe Kasten), um Ihr „Scheiterrisiko“ zu testen. Die Angaben zu Ihren Aufwendungen entnehmen Sie Ihrer letzten Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR) oder Gewinn- und Verlustrechnung (GuV). Die genauen prozentualen Vergleichswerte für Ihre Branche finden Sie auch in den Branchenbriefen der Volks- und Raiffeisenbanken (siehe Kasten). Sollten Sie feststellen, dass Sie in einzelnen Punkten von den Orientierungswerten abweichen, ist es noch nicht zu spät. Handeln Sie und planen Sie Ihre Gewinne als Überlebenspauschale mit ein, damit sich auch Ihr Unternehmen in schlechten Zeiten von diesem Polster versorgen kann. Führen Sie diesen Check mindestens einmal im Jahr durch.

CLEMENS WINKEL

### Ihr Überlebenscheck

Ihr Aufwand | Top-Merkmale souveräner Unternehmen

- ✓ \_\_\_\_\_ | 50 – 60 Prozent\*: Ware, Personal, Unternehmerlohn
- ✓ \_\_\_\_\_ | 30 – 40 Prozent\*: Betriebskosten
- ✓ \_\_\_\_\_ | 5 – 10 Prozent\*: Gewinn vor Steuern
- ✓ \_\_\_\_\_ | Reserve: 3 – 9 Monate für Ware/Personal/Betriebskosten
- ✓ \_\_\_\_\_ | Dispokredit: maximal 60 Tage im Jahr
- ✓ \_\_\_\_\_ | Erträge: mind. 50 Prozent in neue Angebote investiert

**Jede Abweichung entspricht einem Scheiterrisiko von etwa 17 Prozent.**

\* Kostenfreie Anpassung Ihrer Branchendaten unter <https://vr-bankmodul.de/wbplus/vr-gruendungskonzept>

Quellennachweis: [www.dieberatungsmanufaktur.de](http://www.dieberatungsmanufaktur.de)