

Untersuchung der Gewinnversickerung

Ausgabe 2024



thexton
armstrong

Inhaltsverzeichnis

- 3 Gewinnversickerung bei 9 von 10 KMU's
- 4 Was ist Gewinnversickerung?
- 5 Folgen der Gewinnversickerung
- 6 Schlussfolgerungen in Allgemeinen
- 7 Schlussfolgerungen nach Schwerpunktbereichen
- 8 Schlussfolgerungen nach Sektor
- 9 Schlussfolgerungen nach Umsatzgröße
- 11 Tipps
- 12 Über thexton armstrong
- 13 Über die Studie
- 14 Unsere Dienstleistungen
- 15 Möchten Sie mehr erfahren? Kontaktinformationen

Der Bericht über die laufende Erhebung über Gewinnversickerung 2024 ist eine Veröffentlichung von thexton armstrong netherlands B.V.

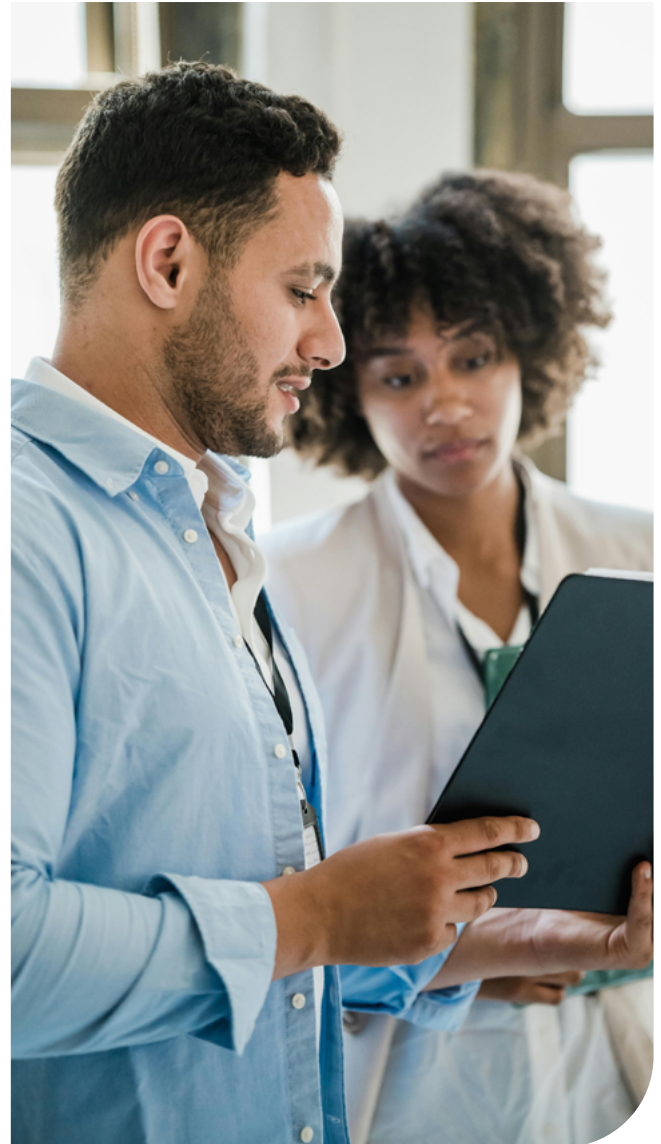


Gewinnversickerung bei 9 von 10 KMU's

In Gesprächen mit Unternehmern stellt thexton armstrong fest, dass Gewinnversickerung eine der Hauptursachen für langsames Wachstum und weniger Erfolg sind. Seit 2012 führen wir eine kontinuierliche Untersuchung über Gewinnversickerung in KMU's durch. Bis heute haben mehr als 1.000 Unternehmen in den Niederlanden und Belgien daran teilgenommen.

Die sechste Analyse (2015-2024) zeigt, dass bei neun von 10 Unternehmen Gewinne verloren gehen. Im Durchschnitt sind dies über 9% des Umsatzes, wobei die Werte in den letzten Jahren zwischen 8% und 10% schwankten. KMU-Unternehmer lassen also Geld auf dem Tisch liegen. Dies lässt sich durch eine bessere Organisation und Verwaltung leicht beheben, oft ohne großen Aufwand. Dieser Bericht zeigt auf, wo Gewinne in Unternehmen versickern, was die Ursachen dafür sind und welche Folgen das hat. Unternehmer konzentrieren sich oft zu sehr auf operative Aufgaben wie Personalverwaltung, Marketing und Finanzen. Dadurch bleibt die Arbeit am Geschäftsbetrieb auf der Strecke.

Unsere Untersuchung zeigt, dass die Gewinne schwinden, weil zu viel in der Firma und zu wenig für die Firma getan wird. Wenn Sie dem mehr Aufmerksamkeit schenken, können Unternehmer ihre Gewinne ohne große Veränderungen steigern.



Was ist Gewinnversickerung?

Was genau ist eine Gewinnversickerung und wohin fließt das Geld ab?

Gewinnversickerung = Gewinn aus bestehenden Geschäftsaktivitäten, der unnötig aus dem Unternehmen abfließt, ausgedrückt in Euro

Wie steht es um die Gewinnversickerung in ihrem Unternehmen?

Machen sie jetzt den Test

Die Studie von thexton armstrong untersuchte sieben Schwerpunktbereiche in Unternehmen und die dort auftretende Gewinnversickerung. Diese sieben Schwerpunktbereiche werden im Folgenden kurz zusammengefasst. Alle Umfrageergebnisse sind mit diesen Themen verknüpft. Die Zahlen in diesem Bericht geben einen Einblick in die Verteilung dieser Schwerpunktbereiche nach Sektor und Umsatzgröße.

1. Preisgestaltung & Margenpolitik

Das Fehlen einer gut durchdachten Preis- und Margenpolitik führt zu Unterpreisen und Bruttomargen.

2. Kostenmanagement

Eine unzureichende Beachtung der Kosten führt zu überhöhten Beschaffungs- und anderen Betriebskosten.

3. Produktivität

Schlechtes Management der Mitarbeiter und ineffiziente Prozesse führen zu Produktivitätsverlusten und nicht angemeldeter Arbeit.

4. Personalausstattung

Eine zu großzügige oder zu knappe Personalausstattung verursacht zusätzliche Kosten.

5. Schuldner

Wenn Kunden verspätet zahlen, kann das große Auswirkungen auf Ihren Cashflow haben.

6. Lagerbestand

Eine unzureichende Verwaltung der Vorräte sorgt dafür, dass Geld gebunden ist und nicht verwendet werden kann.

7. Marketing & Vertrieb

Ein unklares Marktangebot, zu viele gescheiterte Gebote und verpasste Verkaufschancen aufgrund von ineffektiven Marketing- und Verkaufsbemühungen.

Folgen der Gewinnversickerung

Gewinnversickerung steht oft nicht ganz oben auf der Liste der Sorgen von Unternehmern, weil sie weniger sichtbar ist. Der Schwerpunkt liegt eher auf der Finanzierung des Wachstums, der Suche nach Kunden und der Gewinnung guter Mitarbeiter.

Dennoch trägt eine gute Rentabilität zu Kontinuität und einer verantwortungsvollen Finanzierungspolitik bei. Weniger Gewinnversickerung bedeutet weniger Bedarf an externer Finanzierung, da mehr eigenes Geld zur Verfügung steht.

Bessere Geschäfte stärken auch das Narrativ gegenüber den Geldgebern. Es macht die Finanzierung von Innovation und nachhaltigem Wachstum attraktiver. Es verbessert auch die Kontinuität und macht das Unternehmen attraktiver für neue Talente, die gerne in einem erfolgreichen Team arbeiten.

Im Allgemeinen ziehen es Kunden und Lieferanten vor, mit stabilen, wachsenden Unternehmen zusammenzuarbeiten, anstatt mit solchen, die um ihr Überleben kämpfen.

Gewinnversickerung beeinträchtigt die Stabilität Ihres Unternehmens und macht es schwieriger für Investoren und neue Mitarbeiter attraktiv zu sein. Sie behindern Größenvorteile und erschweren es, schnell auf Marktveränderungen zu reagieren.



Schlussfolgerungen in Allgemeinen

Zunächst die allgemeine Schlussfolgerung aus der jüngsten Umfrage. Die Umfrage zu Gewinnversickerung vom September 2024 zeigt, dass 90% der befragten Unternehmen wieder mehr Gewinnversickerung haben als im vorangegangenen Erhebungszeitraum. Waren es damals 8%, so sind es in diesem Jahr durchschnittlich 9% der Einnahmen, die durch Gewinnversickerung verloren gehen. Auf Seite 16 finden Sie ein Diagramm, das die Verteilung auf die sieben untersuchten Schwerpunktbereiche zeigt.

Die Analyse über die Jahre hinweg zeigt, dass Preis- und Margenpolitik, Produktivität sowie Vertrieb und Marketing die größten Ursachen für Gewinnversickerung sind. In diesem Jahr nennen wir vor allem Produktivität und Vertrieb & Marketing als die Bereiche, in denen am meisten Gewinnversickerung auftritt.

Im Vergleich zum letzten Jahr ist ein leichter Rückgang im Kostenmanagement zu verzeichnen. Dieser Bereich ist in den letzten drei Jahren zurückgegangen. In den anderen Bereichen sind nur wenige größere Veränderungen zu erkennen.

Die Ergebnisse von September 2023 bis August 2024 wurden mit früheren Umfragen von September 2018 bis August 2023 verglichen. Jedes Umfragejahr läuft von September bis August des folgenden Jahres. Auf der nächsten Seite dieses Berichts finden Sie die Schlussfolgerungen für jeden Schwerpunktbereich.



Schlussfolgerungen nach Schwerpunktbereichen

Preisgestaltung & Margenpolitik:

Der Anteil des Gesamtgewinns, der aus dem Schwerpunktbereich Preis- und Margenpolitik entweicht, hat deutlich zugenommen und liegt wieder auf dem Niveau von 2019. Dies ist ein klarer Schwerpunktbereich.

Kostenmanagement:

Das Kostenmanagement scheint trotz stark gestiegener Lohn- und Energiekosten gut unter Kontrolle zu sein.

Produktivität:

Innerhalb des Schwerpunktbereichs Produktivität sehen wir einen Rückgang der Gewinnversickerung. Während hier im letzten Jahr noch ein starker Anstieg zu verzeichnen war, scheint er sich jetzt zu erholen und liegt sogar unter den Werten von 2021 und 2022.

Personalausstattung:

Die Gewinnversickerung bei der (Personal-)Belegung schwankt seit Jahren um den gleichen Punkt. Sicherlich gibt es hier noch Gewinn zu machen, aber anscheinend gibt es in diesem Schwerpunktbereich einen konstanten Faktor von etwa 7 Prozent Gewinnversickerung. Offensichtlich gibt es auch hier noch Gewinn zu erwirtschaften.

Schuldner:

Hier gehen die wenigsten Gewinne verloren, aber der Anteil der Debitoren an den gesamten entgangenen Gewinnen ist im Vergleich zum letzten Jahr um 5% gestiegen. Es wäre klug, wenn sich dieser Trend nicht fortsetzt.

Lagerbestand:

Die Lagerbestände sind gut unter Kontrolle, da dieser Schwerpunktbereich jedes Jahr eine konstante Gewinnversickerung von etwa 4% aufweist. Wenn dieser Wert noch ein wenig weiter sinken kann, wird das natürlich eine Verbesserung bedeuten.

Vertrieb & Marketing:

Der größte Teil der diesjährigen Gewinne fließt aus dem Bereich Vertrieb und Marketing ab. Ein starker Anstieg gegenüber dem letzten Jahr um satte 6 Prozent. Zeit zum Handeln!

Schlussfolgerungen nach Sektor

In diesem Teil der Studie werden drei Arten von Unternehmen unterschieden: das verarbeitende Gewerbe (Produktionsunternehmen), der Handel (hauptsächlich Großhändler) und der Dienstleistungssektor (z.B. Unternehmensdienstleister, Bauunternehmen und Installationsbetriebe).

Die Art der Geschäftstätigkeit beeinflusst die Gewinnversickerung. Die Unterschiede sind erheblich. Im verarbeitenden Gewerbe beträgt die Gewinnversickerung 7,5 % und ist hauptsächlich auf Produktivitätsprobleme zurückzuführen. Im Handel ist der Prozentsatz niedriger (6,1%), wobei Vertrieb und Marketing die Hauptursache für Gewinnverluste durch Gewinnversickerung sind. Im Dienstleistungssektor werden sogar 9,8 % Gewinnversickerung verzeichnet, die hauptsächlich auf Probleme in den Schwerpunktbereichen Preisgestaltung und Margenpolitik, Produktivität sowie Vertrieb und Marketing zurückzuführen sind.

Produktionsunternehmen

Die Gewinnversickerung bei der Preis- und Margenpolitik ging 2023 zurück, ist jetzt aber wieder angestiegen. Bei der Produktivität sehen wir tatsächlich einen Rückgang der Gewinnversickerung nach einem früheren Anstieg im Jahr 2023. Die Gewinnversickerung bei der Auslastung ist zurückgegangen, möglicherweise aufgrund einer besseren Auslastung der Mitarbeiter auf dem angespannten Arbeitsmarkt. Die Gewinnversickerung bei Forderungen, Vorräten sowie Vertrieb und Marketing ist ziemlich stabil geblieben.

Handel

Im Jahr 2023 sahen wir einen deutlichen Anstieg der Gewinnversickerung im Schwerpunktbereich Kostenmanagement. Im Jahr 2024 sehen wir hier eine starke Verbesserung. Die Gewinnversickerung im Schwerpunktbereich Vertrieb & Marketing hat jedoch deutlich zugenommen.

Dienstleistungen

Im Dienstleistungssektor ist die Gewinnversickerung traditionell höher als in Industrie und Handel. In diesem Jahr liegt die Gewinnversickerungsrate bei 9,8%, was vor allem auf die Produktivität und die Bereiche Vertrieb und Marketing zurückzuführen ist. Obwohl bei der Produktivität im Vergleich zu 2023 eine kleine Verbesserung zu erkennen ist, sind weitere Verbesserungen notwendig. Schließlich ist dies ein wichtiger Teil der Dienstleistungserbringung.

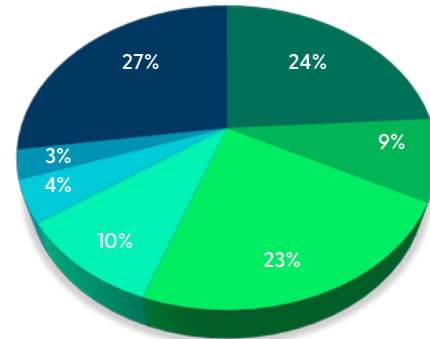
Schlussfolgerungen nach Umsatzgröße

Für die Analyse der Ergebnisse wurden die Unternehmen nach dem Jahresumsatz eingeteilt. Die erste Gruppe hat einen Umsatz zwischen 500.000 € und 1.000.000 €. Die zweite Gruppe liegt zwischen €1.000.000 und €2.500.000. Die dritte Gruppe besteht aus Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 2.500.000 €, aber nicht mehr als 35.000.000 €. In der Studiengruppe 2019–2024 beträgt die Aufteilung 26%, 34% bzw. 40%.

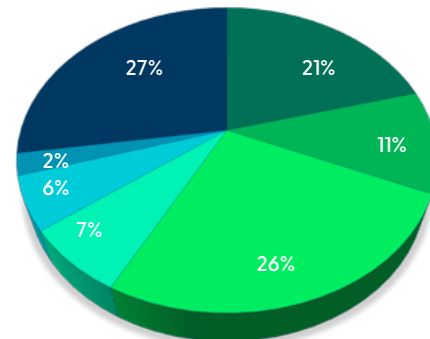
Die Unternehmensgröße wirkt sich auf das Ausmaß der Gewinnversickerung aus. Wir sehen, dass der Prozentsatz der Gewinnversickerung mit steigendem Umsatz abnimmt. Bei Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 500.000 € und 1.000.000 € liegt die durchschnittliche Gewinnversickerungsrate bei über 9%. Bei Unternehmen mit einem Umsatz zwischen €1.000.000 und €2.500.000 sinkt sie auf 8%. Bei Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 2.500.000 € liegt die Gewinnversickerung im Durchschnitt unter 6%.

- Preisgestaltung & Margenpolitik
- Kostenmanagement
- Produktivität
- Auslastung
- Debitoren
- Inventar
- Vertrieb & Marketing

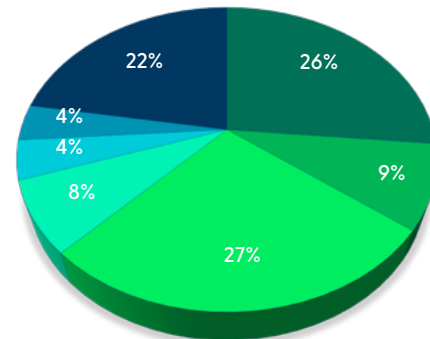
Umsatz zwischen €500.000 und €1.000.000



Umsatz zwischen €1.000.000 und €2.500.000



Umsatz von mehr als €2.500.000



Schlussfolgerungen nach Umsatzgröße

Schlussfolgerung 1:

Die Unternehmensgröße hat keinen signifikanten Einfluss auf die prozentuale Verteilung auf die Schwerpunktbereiche: In allen Kategorien versickern die meisten Gewinne in den Bereichen Preisgestaltung und Marge, Produktivität sowie Vertrieb und Marketing.

Schlussfolgerung 2:

Bei den mittelgroßen Unternehmen (1,0 - 2,5 Mio. € Umsatz) setzt sich der Trend der vergangenen Jahre fort: Produktivität und Vertrieb & Marketing sind für den größten Teil der Gewinnversickerung verantwortlich.

Schlussfolgerung 3:

Bei den kleinen Unternehmen (bis zu 1,0 Millionen Euro Umsatz) ist die Gewinnversickerung im Schwerpunktbereich Preis- und Margenpolitik deutlich zurückgegangen. Im Gegensatz dazu ist die Gewinnversickerung in den Bereichen Kostenmanagement und Vertrieb & Marketing deutlich gestiegen.

Schlussfolgerung 4:

Bei großen Unternehmen (mehr als 2,5 Mio. € Umsatz) sehen wir nach einem Rückgang im vergangenen Jahr nun wieder zunehmende Gewinnversickerung bei Preisen und Margen. Dies gilt auch für Vertrieb und Marketing, während sich Kostenmanagement, Produktivität und Auslastung verbessert haben.



Wie steht es um die Gewinnversickerung in ihrem Unternehmen?

Machen sie jetzt den Test

Tipps zur Reduzierung von Gewinnversickerung

Was können Sie selbst tun, um Gewinnversickerung zu vermeiden?

Tipp 1. Preisgestaltung & Margenpolitik

Eine effektive Preis- und Margenpolitik verhindert Gewinnversickerung, indem sie einen ständigen Einblick in die Marktpreise und Margen pro Verkauf gewährt. Dies hilft, die Verkaufspreise rechtzeitig anzupassen oder den Betrieb zu verbessern. Es stellt auch sicher, dass Sie Kostensteigerungen, wie z.B. Beschaffungs- und Betriebskosten, an Ihre Kunden weitergeben können. Wissen Sie genau, wie hoch die tatsächlichen Kosten Ihrer Produkte oder Dienstleistungen sind? Ist Ihre derzeitige Preis- und Margenpolitik profitabel genug? Und wie wirkt sich die Gewährung von Rabatten aus?

Tipp 2. Produktivität

Gewinnversickerung entsteht auch, wenn Sie die Produktivität Ihres Teams nicht im Griff haben. Werden die abrechenbaren Stunden aller Mitarbeiter tatsächlich in Rechnung gestellt?

Wenn nicht, wo laufen die Dinge schief? Gibt es klare Richtlinien zur Steigerung der Produktivität?

Tipp 3. Marketing & Verkauf

Unternehmer, die ihre Zielgruppe, die Kaufentscheidungen ihrer Kunden oder ihren eigenen Wert nicht gut kennen, riskieren, dass ihnen Gewinn entgeht. Es fällt ihnen schwer, Kunden zu halten und neue zu finden.

Ein starker Vertriebs- und Marketingplan hilft, dieses Problem zu vermeiden.



Über thexton armstrong

thexton armstrong, 2011 in den Niederlanden gegründet, ist eine KMU-Beratung, die Fachleuten hilft, das Beste aus ihrem Unternehmertum herauszuholen. Wir tun dies, indem wir persönliche Ziele verwirklichen und Geschäftsergebnisse verbessern.

Wir möchten Unternehmern helfen, sowohl beruflich als auch persönlich Mehrwert zu schaffen. Wir tun dies auf der Grundlage unserer eigenen Erfahrung und unter Verwendung der bewährten Methodik von thexton armstrong. Gemeinsam mit Ihnen und Ihrem Team arbeiten wir daran, Gewinnversickerung zu verhindern und Wachstum zu erzielen.

Unternehmer stehen bei uns immer an erster Stelle. Als erfahrener Mentor bieten wir ein offenes Ohr und bedingungslose Unterstützung. Wir helfen Unternehmen zu wachsen und unterstützen Unternehmer in diesem Prozess, auch in den Momenten von Versuch und Irrtum.

Wir glauben, dass mit der richtigen Unterstützung und der Bereitschaft zu lernen, jeder Unternehmer erfolgreich sein kann. Erfolg im Unternehmertum stärkt das Selbstvertrauen und verbessert die Leistung. Unser Mentoring trägt sowohl zu Ihrer geschäftlichen als auch zu Ihrer persönlichen Entwicklung bei.

In unseren Gesprächen mit Unternehmern stellen wir oft eine Kluft zwischen den ursprünglichen Motivationen und der täglichen Realität fest. Dies führt oft zu langen Arbeitswochen, finanziellem Druck und Spannungen sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich. Gewinnversickerung ist oft eine Folge dieses Drucks und können unbemerkt bleiben.

Wir stellen fest, dass finanzielle Herausforderungen oft darauf zurückzuführen sind, dass Unternehmer ihr Unternehmen aus der Professionalität heraus gegründet haben, dann aber bei der Führung des Unternehmens Neuland betreten. Gewinnversickerungen entstehen oft, weil sie sich nicht mehr auf die Führung des Unternehmens konzentrieren und eher operativ als strategisch handeln.

Wir verstehen, dass Unternehmertum komplex ist. Nicht jeder Berufstätige ist von Natur aus ein Unternehmer. Die Erwartungen an das Unternehmertum können überwältigend sein, mit hohen, manchmal selbst auferlegten Standards. Um Hilfe zu bitten, kann sich wie ein Versagen anfühlen. Deshalb unterstützen wir Fachleute dabei, ihr Unternehmertum zu stärken und eine Gewinnversickerung zu verhindern.

Über die Studie

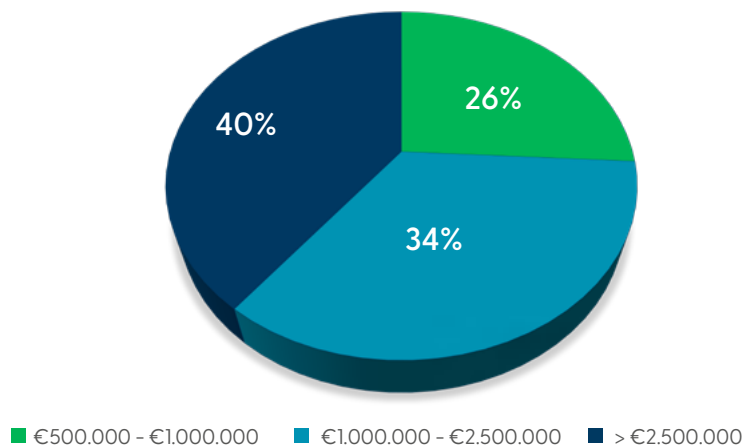
Diese Publikation basiert auf der laufenden Umfrage über Gewinnversickerung, die unter 278 niederländischen und belgischen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 500.000 € bis 35.000.000 € im Zeitraum September 2018 bis August 2024 durchgeführt wurde. Wir sind diesen Unternehmen sehr dankbar für ihre Teilnahme.

Das Erhebungsjahr 2024 dauerte von September 2023 bis August 2024. Die Daten von 2024 wurden mit denen der vorangegangenen fünf Jahre verglichen. Seit 2012 haben etwa 1.000 Unternehmer an unserer Umfrage teilgenommen.

Während der Umfrage wurden den Unternehmern 63 Aussagen zu verbesserungswürdigen Bereichen in sieben Teilbereichen vorgelegt: Preis- und Margenpolitik, Kostenmanagement, Produktivität, Auslastung, Außenstände, Inventar sowie Marketing und Verkauf.

Die Ergebnisse für jeden Teilbereich wurden mit der thexton armstrong Benchmark verglichen, die auf Daten von vergleichbaren KMU basiert. Der ermittelte Prozentsatz der Gewinnversickerung wurde in die Finanzaufgaben des Unternehmers umgerechnet, was einen Hinweis auf die potenzielle Gewinnversickerung für jedes Unternehmen gibt.

**Umsätze der Unternehmen
in der Gewinnversickerungs-Analyse**



Dienstleistungen

Was kann ein Unternehmersmentor für Sie tun? Mehr als Sie denken, zum Beispiel:

Geschäftsbeschleunigung:

Wie können Sie Ihr Unternehmen weiter profitabel(er) ausbauen? Mit unserer Methode verschaffen wir Ihnen einen schnellen Einblick in die verbesserungswürdigen Bereiche Ihres Unternehmens.

Mentoring für Unternehmen:

Setzen Sie sich in regelmäßigen Abständen mit uns zusammen, um die Entwicklung Ihres Unternehmens

zu besprechen oder zu überprüfen, z.B. die Zahlen, das Marketing usw. und Ihre persönlichen Ziele. Nicht zurückblicken, sondern vorausschauen.

Geschäftsübertragung:

Welcher Unternehmer hat (viel) Erfahrung mit Unternehmensübertragungen und weiß, wie man dieses wichtige Ereignis richtig gestaltet? thexton armstrong ist bereit zu helfen und verfügt bei Bedarf über eine Vielzahl von Spezialisten.



Möchten Sie mehr erfahren?

Möchten Sie mehr über diese Studie erfahren oder möchten Sie unverbindlich mit einem Unternehmensmentor von thexton armstrong sprechen?

Dann kontaktieren Sie uns:



info@thextonarmstrong.de



+49 (0) 176 969 29818



thexton armstrong South Dach
Petersberger Straße 32
36037 Fulda HESSE



www.thextonarmstrong.de



Kontaktformular



Folgen Sie uns auf LinkedIn



Geschäftsbeschleunigung
Unternehmers Mentoring
Geschäftsübertragung

thextonarmstrong.de
thextonarmstrong.ch
thextonarmstrong.at