



„Break-Even-Umsatz“ – ein betriebswirtschaftliches Muss für jeden Bauunternehmer

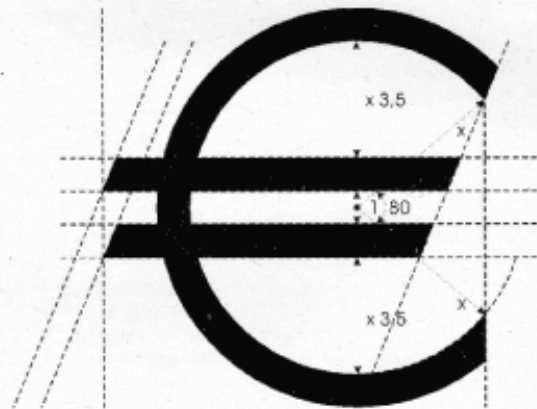
Jeder Bauunternehmer sollte sein Unternehmen so gut kennen, dass er zumindest eine einfache Kostenrechnung durchführen kann.

Der Begriff Break-Even-Umsatz bedeutet in der Finanzsprache die Gewinnschwelle. Können Fragen wie „Wie viel kostet mich ein Arbeiter pro Stunde?“, „In welchem Rahmen bewegen sich die Preise für bestimmte Baumaterialien?“ oder „Welche Kosten belasten das Unternehmen in jedem Fall – unabhängig von der Auftragslage?“ von einem Bauunternehmer beantwortet werden, dann kann dieser nicht nur die von ihm verrechneten Stundensätze bzw. gesamte Aufträge kalkulieren, sondern auch mittels einer Break-Even-Analyse feststellen, wie viele

fallen fixe Kosten in jedem Fall an, also unabhängig davon, wie viele Bauaufträge ausgeführt werden (z.B. Miete und Betriebskosten für Büroräumlichkeiten, Abschreibungen für Fahrzeuge und Maschinen, Angestellte in der Verwaltung, Versicherungsprämien, Zinsen für Kredite etc.).

Deckungsbeitragsrechnung: Zieht man nun von den Nettoerlösen eines Bauauftrages die zuordenbaren (variablen) Kosten ab, dann ergibt sich der Deckungsbeitrag aus diesem Auftrag:

Nettoerlös eines Auftrages	420.000	100%
abz. zuordenbare (variable) Kosten	-300.000	-71%
= Deckungsbeitrag des Auftrages	120.000	29%



Baufträge zu welchem Umsatz insgesamt er pro Jahr benötigt, um mit seinem Betrieb in die Gewinnzone zu gelangen. Für jene Bauunternehmer, die noch keine derartigen Analysen vornehmen, folgt hier eine kurze Anleitung. Zunächst gilt es, bestimmte Begriffe abzustecken: Nettoerlöse sind jene Erträge, die ein Bauunternehmer für die Abwicklung eines Bauauftrages kassiert – nach Abzug der Umsatzsteuer (die einen Durchlaufposten darstellt) sowie allfälliger Preiserminderungen (Rabatte, Skonti etc.). Aufwandsseitig muss man die Höhe der direkt zuordenbaren oder der variablen Kosten bestimmen können. Unter letzteren versteht man jene Aufwendungen, die einem Bauauftrag zuzurechnen sind (z.B. Baumaterial, eingesetzte Bauarbeiter). Dazu eine einfache Überprüfungsmöglichkeit: Variabel sind jene Kosten, die ganz einfach nicht anfallen, sollte ein Auftrag nicht durchgeführt werden. Demgegenüber

Dieser Deckungsbeitrag steht zunächst zur Abdeckung der fixen Kosten zur Verfügung. Sobald die fixen Kosten abgedeckt sind, tragen erwirtschaftete Deckungsbeiträge zu einem positiven Betriebsergebnis eines Bauunternehmers bei.

Break-Even-Analyse: Will man jenes Auftragsvolumen ermitteln, ab dem ein Bauunternehmen die Gewinnschwelle überschreitet („Break-Even-Schwelle“), dann muss man gewissermaßen „das Pferd von hinten aufzäumen“: In einem ersten Schritt sind die fixen Kosten eines Jahres zu ermitteln: das sind die Ausgaben, die in jedem Fall – unabhängig von der Auftragslage – anfallen werden (Annahme in Beispiel: 800.000). Weiters ist aus früher abgewickelten Aufträgen abzuleiten, wie hoch im Schnitt der Anteil der variablen Kosten an den Nettoerlösen ist. Laut obiger Deckungsbeitragsrechnung betragen die variablen Kosten etwa rund 71 Prozent des Nettoerlöses.

AUER Success: www.bausoftware.at

TIPP: Je mehr Aufträge herangezogen werden, desto genauer und aussagekräftiger kann der gesuchte Prozentsatz ermittelt werden. Der Deckungsbeitrag ist dann der Differenzbetrag auf 100 (siehe obige Deckungsbeitragsrechnung; 100 Prozent abzüglich 71 Prozent ergibt 29 Prozent Deckungsbeitrag). Hat man diese zwei Werte ermittelt, dann kann eine grobe jährliche Break-Even-Rechnung aufgestellt werden:

Beispiel:

Buchhalterischer Deckungsbeitrag aus Bauaufträgen	20%	
Ermittelte jährliche Fixkosten	-800.000	
Gesuchte jährliche Nettoerlöse (Gewinnschwelle)	Fixkosten prozentualer Deckungsbeitrag	x 100
	800.000	x 100
	29	
	2.758.621	

Kann der Bauunternehmer Nettoerlöse in Höhe von 2.758.621 erwirtschaften, dann ist das Ergebnis gerade ausgeglichen:

Jährliche Nettoerlöse (Gewinnschwelle)	2.758.621	100%
abz. zuordenbare (variable) Kosten	-1.958.621	-71%
= Deckungsbeitrag	800.000	29%
abz. ermittelte jährliche Fixkosten	-800.000	
Betriebsergebnis	0	

Erlöst der Bauunternehmer im betreffenden Jahr weniger als 2.760.000, dann erwirtschaftet er einen Verlust. Kann er hingegen über das Jahr gesehen durch zusätzliche Bauaufträge mehr Erlöse erzielen, dann tritt er in die Gewinnzone ein. Daher wird der Break-Even-Punkt auch als Gewinnschwelle bezeichnet.

TIPP: Für jene Bauunternehmen, die mehrere Sparten in ihrem Betrieb vereinen (z.B. Hochbau, Straßenbau und Pflastererei...), empfiehlt sich eine stufenweise Deckungsbeitragsrechnung: Im Sinne der oben dargestellten Vorgehensweise sollte ein Break-Even-Umsatz für jede einzelne Sparte bzw. Teilbetrieb ermittelt werden. Das setzt voraus, dass nicht nur die Fixkosten pro Sparte abzuleiten sind, sondern auch ein eigener Prozentsatz der variablen Kosten pro Teilbetrieb, da dieser in verschiedenen Sparten je nach Intensität des Personal- und Materialeinsatzes durchaus unterschiedlich sein kann. Zählt man die Spaltergebnisse zusammen, dann müssen nur mehr die Fixkosten des gesamten Unternehmens abgezogen werden (idR Verwaltungskosten, Kreditzinsen etc.), um ein Gesamtergebnis für das Bauunternehmen zu erhalten.

TIPP: Wird eine Break-Even-Analyse für das gesamte Bauunternehmen durchgeführt, dann besteht die Gefahr, dass verlustträchtige Teilbetriebe nicht auffallen, weil deren Verluste durch die positiven Ergebnisse anderer Teilbetriebe ausgeglichen werden. Eine (vorerst) getrennte Break-Even-Analyse pro Teilbetrieb deckt auf, welche Sparten das höchste Gewinnpotenzial beinhalten bzw. in welchen Bereichen Umsatzsteigerungen anzustreben sind.

Mag. Rudolf Siart

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in Wien,
Siart + Team Treuhand GmbH,
1160 Wien, Enekelstraße 26
Tel. 01/493 13 99,
E-Mail: siart@siart.at, www.siart.at



Rudolf Siart

Ein Supertipp (?), der hoffentlich auch für den „gemeinen“ Steuerzahler gilt

Sie sind eine Person des öffentlichen Interesses: z. B. Bauunternehmer, Unternehmer, Bürgermeister und/oder in einem kleinen österreichischen Ort. Sie wollen Ihren Bekanntheitsgrad steigern (zum Zweck einer Neuwahl bzw. einer Umsatzsteigerung), dann empfehle ich folgenden

Super-Tipp: Gründen Sie einen Verein, dessen Vereinszweck in der Förderung der New Economy liegt. Der Verein sammelt Spendengelder, um seiner Öffentlichkeitsarbeit in Form von PR-Veranstaltungen und Aussendungen nachgehen zu können, wobei die Tätigkeiten des Vereins durchaus dazu beitragen, dass Ihr eigener persönlicher Bekanntheitsgrad gesteigert wird. Freilich bedarf es auch einer äußerst professionellen Homepage, um den Vereinszweck nachhaltig vorantreiben zu können.

Die Finanzierung des Vereins erfolgt überwiegend durch Spenden, da sich ordentliche Vereinsmitglieder nur schwer finden lassen werden (es sei denn, es handelt sich um engste Freunde und Familienangehörige). Sind Sie in der glücklichen Lage, sehr hohe Spenden erhalten zu können, würden Sie zunächst das Schenkungsteuergesetz heranziehen, um eine etwaige Abgabenbelastung ermitteln zu können:

In der Steuerklasse V (Schenkungen an nicht verwandte oder verschwägte Personen) unterliegen Zuwendungen beispielsweise in Höhe zwischen 146.000,00 Euro und 219.000,00 Euro einem Steuersatz von 38 Prozent, zwischen 219.000,00 Euro und 365.000,00 Euro einem Steuersatz von 42 Prozent.

Haben Sie allerdings – dem oben dargestellten Steuersparmodell entsprechend – einen Verein gegründet, reduziert sich die Steuerbelastung auf ungläubliche 0 Prozent!

Da dieses Modell im Moment von durchaus prominenten Mitbürgern – zum Gemeinwohl und Nutzen aller Steuerzahler – auf seine „Haltbarkeit“ hin überprüft wird, gilt es weiterhin entsprechende Zeitungsmeldungen genau zu verfolgen. Sollte die Steuerfreiheit der oben dargestellten Konstruktion tatsächlich bestätigt werden, ist der Weg frei für so genannte „einfache“ Bürger, das Modell zu kopieren und für eigene Zwecke einzusetzen. Entscheidend ist dabei, dass der Sachverhalt, auf dem das Modell unseres prominenten Mitbürgers aufbaut, detailliert nachgestaltet wird.

Denn eines ist sicher: Solange ein Prominenter trotz Medienecho damit durchkommt, sollte auch möglichen Nachahmern nicht beizukommen sein!

