

Wie kann ich meine eigene BWA bewerten?

Die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) eines Maklerbetriebs wird nur selten branchenspezifisch erstellt. Die Einnahmen sind oft in einem Wert zusammengefasst, unabhängig davon, ob sie aus variablen oder festen Vergütungen bestehen oder andere Erlösarten gleich welcher Art beinhalten. Die Kostenseite gibt etwas klarer Aufschluss, hier sind die einzelnen Ausgabengruppen je nach verwendetem Kontenrahmen der Buchführung getrennt voneinander aufgeführt. Aus der reinen BWA können dennoch alles in allem nur bedingt viele Informationen entnommen werden. Diesem und anderen Themen habe ich mich in meinem Buch „Ritters 10x10“ gewidmet. Ich empfehle Ihnen, die nachfolgenden Informationen im Blick zu behalten:

Entwicklung Ihrer Umsatzerlöse

Vergleichen Sie Ihre Gesamterlöse mit dem gleichen Zeitraum des Vorjahres. Jede Branche sowie im Besonderen auch Ihr Betrieb haben saisonale Abläufe. Liegen Sie hinter den Werten des gleichen Zeitraums im Vorjahr zurück, sollte dies Ihre Aufmerksamkeit erhalten. Analysieren Sie kritisch die Ursachen, um gegensteuern zu können.

Entwicklung Ihrer Betriebsausgaben

Behalten Sie Ihre Betriebsausgaben als Ganzes im Auge. Wie viel Geld – absolut in Euro und prozentual – müssen Sie ausgeben, um Ihre Einnahmen zu erzielen? Die Ausgabenquote wird immer rechts neben den einzelnen Positionen im Verhältnis zu den Gesamterlösen ausgewiesen. Wenn Ihre Ausgabenquote steigt, wird Ihr Umsatz für Sie teurer. Die Ursachen hierfür können vielfältig sein. Sowohl der Markt und das Umfeld als auch Ihre internen Abläufe können ein Ausgangspunkt sein. Ändern Sie, was Sie beeinflussen können. Prüfen und optimieren Sie regelmäßig Ihre internen Prozesse. Beobachten Sie jede Ausgabengruppe für sich. Ist es strategisch gewollt und – unter Investitionsaspekten – sinnvoll, dass diese Kosten steigen?

Entwicklung Ihrer Personalausgaben

Für wachsende Maklerbetriebe ist der Personalaufwand die größte Kostenposition. Er beschreibt zugleich, wie viele Fremdleis-

tungen Sie einkaufen, um Ihren Umsatz zu generieren. Es ist normal, dass wachsende Betriebe steigende Kostenquoten haben. Es hat insofern wenig Sinn, wehmütig an die Zeit zu denken, als 19% Gesamtbetriebsausgabenquote prozentual den besten Ertrag brachten. Behalten Sie dennoch im Blick, wie viel Mehrertrag Ihnen zum Beispiel 10.000 Euro Mehrumsatz bringen. Optimieren Sie diesen Wert!

Entwicklung Ihrer sonstigen Kosten

Buchhalter verstecken auf diesem Konto die Positionen, die sie nicht genau zuordnen konnten. Und oft können Unternehmer diese Positionen genauso wenig sofort zuordnen. Gehen Sie einmal pro Jahr kritisch in der Einzelaufstellung gerade dieses Konto durch. Schnell sammeln sich addiert deutlich fünfstellige Beträge. Insbesondere dann, wenn das Geschäft sehr gut läuft, verlieren Inhaber oft diese Kosten aus den Augen. Die eigene Wirtschaftlichkeit gibt es ja her! Behalten Sie sich eine kritische, aber nicht geizige (!) Sicht auf Ihre Ausgaben. Der Gewinn liegt im Einkauf!

Vergleichen Sie sich

Das Institut Ritter führt einmal pro Jahr ein BEST OF deutscher Vermittler durch. Bleiben Sie neugierig, wo andere stehen. Beobachten Sie wachsam, was andere eventuell besser machen. Hören Sie nie auf, Ihr Unternehmen weiterzuentwickeln.

Leider gibt die reine BWA – bis auf die benannten allgemeinen Aspekte – branchenspezifisch nicht viel her. Sie müssen sich auch nicht stündlich mit Ihrer BWA beschäftigen. Sie sind Vertriebsunternehmer, kein Buchhalter. Sorgen Sie aber auf jeden Fall dafür, gut beraten zu werden. Seien Sie nicht blind in Bezug auf Ihre Zahlen. Es sind IHRE Zahlen. Vielleicht tragen Sie ja grafisch, in einem Diagramm, Jahr für Jahr Ihre Einnahmen und Ihre Ausgaben ab? Sehen Sie Ihrer Unternehmensentwicklung zu! Beobachten Sie über die Jahre, wie sich Ihre Grafen entwickeln, wie die Spanne Ihres Gewinns immer weiter auseinandergeht! ■



Von Steffen Ritter

Steffen Ritter ist Geschäftsführer des IVV Institut für Versicherungsvertrieb, des Institut Ritter und Mitinitiator des Jungmakler Awards. In AssCompact behandelt er in Folge Themen, die – nicht nur, aber insbesondere – für junge Makler und Maklerinnen wichtig sind.

Alle Infos zum Jungmakler Club unter:
www.jungmakler.de/club