

BRANCHENEINBLICK

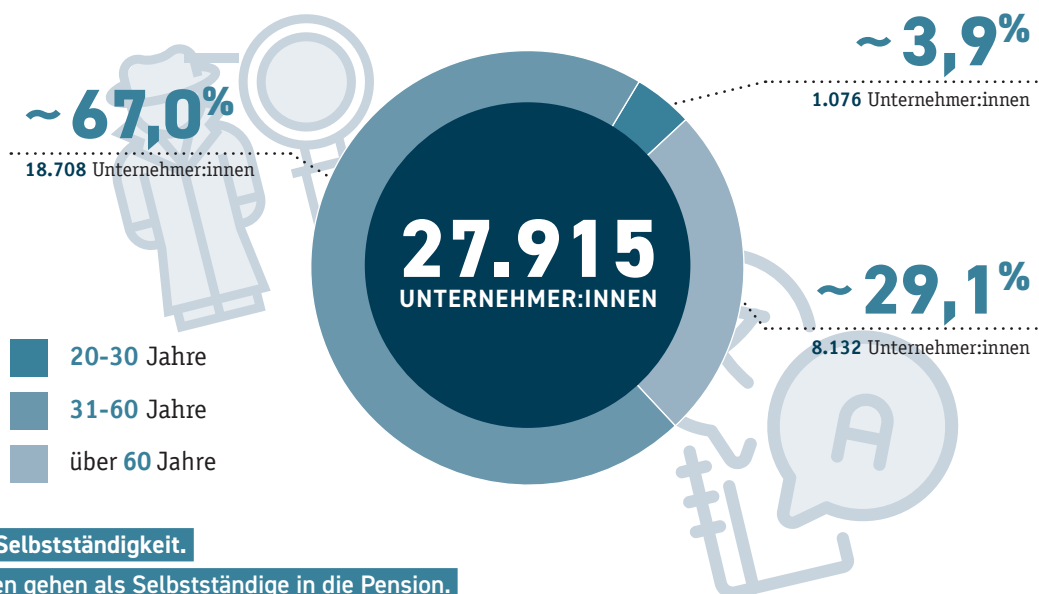
Fakten, die über Ihren Erfolg entscheiden.

hauptberuflich Selbstständige (40-50h)

GEWERBLICHE
DIENSTLEISTER:INNEN

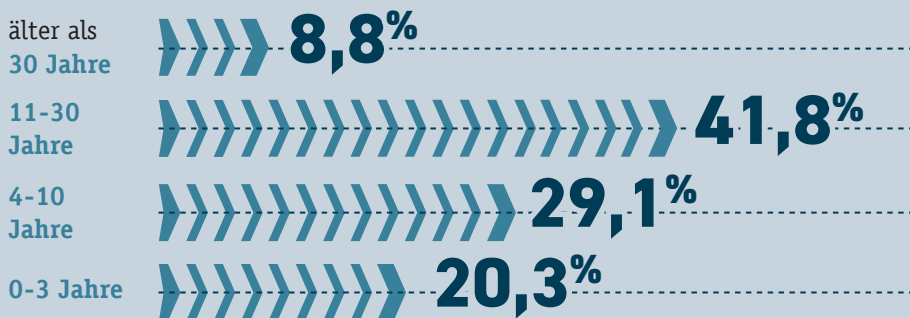
ALTERSSTRUKTUR DER UNTERNEHMER:IN

Das Alter von Unternehmer:innen hat häufig einen Einfluss auf die unternehmerische Tätigkeit: Wie viele Jahre Berufs- und Branchenerfahrung hat man bereits aus unselbstständiger Tätigkeit (vor der Gründung), welchen Kundenstamm hat man sich bereits aufgebaut bzw. welche potenziellen Kunden kann man ansprechen? Wie gelingt es, Neukunden ans Unternehmen zu binden?



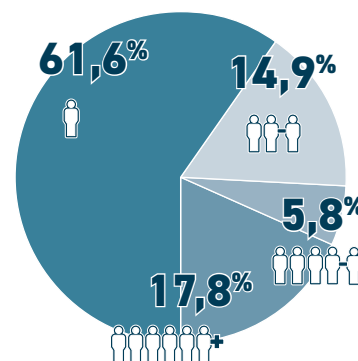
ALTERSSTRUKTUR DER UNTERNEHMEN

Ein hoher Anteil an jungen Unternehmen deutet auf rege Gründungsaktivität hin. Ein geringer Anteil an Unternehmen, die längerfristig bestehen, kann als Zeichen dafür gewertet werden, dass kein hinreichend großer Kundenstamm aufgebaut werden kann. Gründungen und Schließungen verändern die Wettbewerbsstruktur innerhalb der Branche.

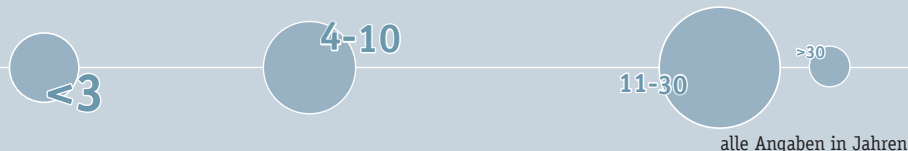


GRÖSSE DER UNTERNEHMEN (BESCHÄFTIGUNG)

Die Unternehmensgröße kann sowohl gemessen an Personen als auch am Umsatz dargestellt werden.



Rund 62 % der Unternehmen sind
Ein-Personen-Unternehmen.





GESCHÄFTSMODELL

Das Geschäftsmodell beschreibt die Funktionsweise eines Unternehmens – wie und wodurch es Gewinne macht.



Die Branche gewerbliche Dienstleister vereint viele Berufsbilder wie bspw. **Sprachdienstleister:innen, Berufsdetektive, Arbeitskräfteüberlasser, Sicherheitsfachkräfte, Zeichenbüros und Forstunternehmer**. Es gibt somit unterschiedliche Geschäftsmodelle sowie auch Schwerpunktsetzungen.

Die Berufsausübung erfolgt in manchen Fällen mobil (bspw. Detektive und Sicherheitsfachkräfte) oder aber in (zumeist) angemieteten Büroräumlichkeiten (Zeichenbüros, Arbeitskräfteüberlasser).

Gerade im Dienstleistungsbereich sind aus Kundenperspektive gleichbleibende **Arbeits- bzw. Öffnungszeiten** und die Erreichbarkeit von zentraler Bedeutung. Speziell wenn Unternehmer:innen im Rahmen von Aufträgen bei Kunden tätig sind. Im Durchschnitt gibt es in jeder der rund 2.090 Gemeinden mehrere Anbieter (~ 13 Unternehmen).

Ein zentraler Faktor beim Geschäftsmodell ist somit die **preisliche Positionierung**. Hier gibt es enorme Unterschiede.

Sehr viele, sehr kleine Anbieter bedeuten aus Kundensicht eine Herausforderung - welcher Anbieter besitzt welche Stärken?

Besonders entscheidend für die Kundenakquise und Stammkundenpflege ist die **gute Erreichbarkeit** – sie ist wiederum der Schlüssel zur Dauerkundenbeziehung. „**Mundpropaganda**“ als Akquiseform (speziell bei potenziellen Multiplikatoren im Kundennetzwerk) ist zweifelsfrei ein weiteres zentrales Element im Kundenbeziehungsmanagement – dementsprechend ist auf eine hohe Arbeitsqualität, -flexibilität im Sinne der KundInnen zu achten. Eine weitere bewährte Methode, um auf sich aufmerksam zu machen, ist **Präsenz in sozialen Netzwerken** (stark zielgruppenabhängig).

Um **langfristig erfolgreich** bzw. wettbewerbsfähig zu bleiben, ist es wichtig zeitlich, im Sinne des Kunden flexibel zu sein und dem Preis- und Konkurrenzdruck standzuhalten. Dies gelingt am besten durch eine hohe Professionalität, eine hohe Arbeitsqualität, **Termintreue und Handschlagqualität**.

ARBEITSZEIT DER UNTERNEHMER:INNEN

Die Arbeitszeit der Unternehmer:innen ist gerade bei Ein-Personen-Unternehmen die Basis für die Geschäftstätigkeit. Die Unternehmer:innen müssen sich sowohl um die Kundschaft (Aufträge) als auch die administrativen Arbeiten (Buchhaltung, Einhaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen etc.) kümmern. **Die Anzahl der Arbeitsstunden ist für die Umsatzhöhe ausschlaggebend.**



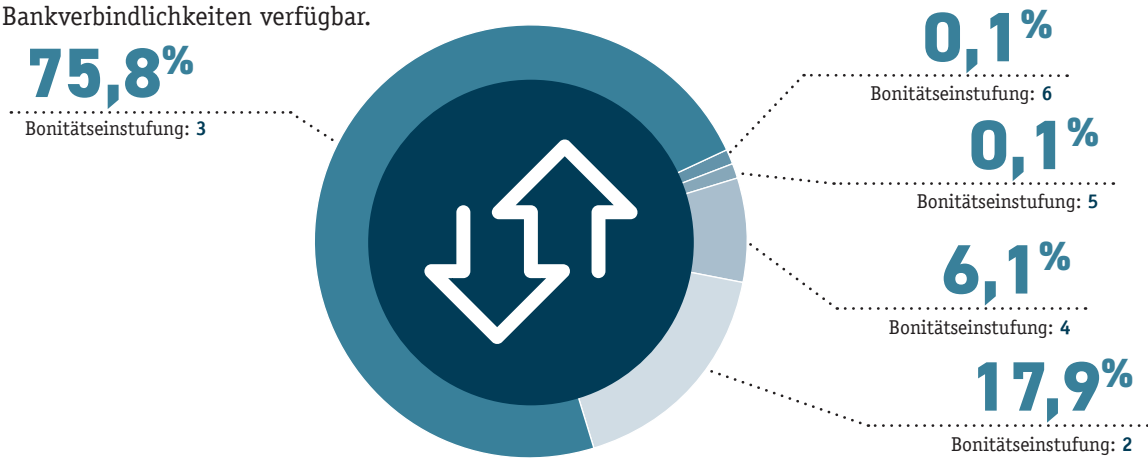
Selbstständige arbeiten in Österreich deutlich länger als unselbstständig Beschäftigte – insgesamt rund 2.100 Arbeitsstunden im Jahr.

Unter Berücksichtigung von Urlaub, Feiertagen bzw. Krankenständen ergibt sich eine typische Arbeitswoche von 50 Arbeitsstunden (gegenüber z.B. 40 Stunden bei einem Vollzeitdienstverhältnis).

Der überwiegende Teil der Arbeitszeit (jedenfalls im Ausmaß einer Vollzeitarbeitskraft) ist für die berufliche Tätigkeit für Kunden zu verwenden, der kleinere Teil (wohl max. 20 %) für die weitere administrative Arbeit.

RATING

Das Rating stellt eine Bonitätseinstufung von Unternehmen dar. Es erfolgt eine Einstufung der wirtschaftlichen Lage anhand von Finanzkennzahlen. Die Bonitätsstufen 1 und 2 bedeuten, dass eingestufte Unternehmen ein sehr geringes (Ausfalls- bzw. Insolvenz-)Risiko haben. Die Klasse 3 entspricht einer „durchschnittlichen Bonität“. Die Stufen 4 bis 6 weisen eine sehr schlechte Bonität aus – das (Ausfalls- bzw. Insolvenz-)Risiko liegt über dem Durchschnitt und es sind keine zusätzlichen Bankverbindlichkeiten verfügbar.



BANKVERBINDLICHKEITEN

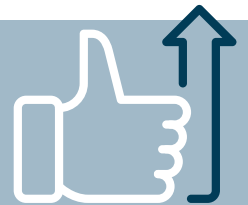
Bankverbindlichkeiten sind verzinstes rückzahlbares Fremdkapital, für das typischerweise auch Sicherheiten (z.B. die persönliche Haftung der Unternehmer:innen) übernommen werden muss. Langfristige Bankverbindlichkeiten dienen typischerweise zur Finanzierung von Investitionen. Der Kontokorrentkredit zählt zu den kurzfristigen Bankverbindlichkeiten, hierüber erfolgt vielfach die Finanzierung des laufenden Betriebes.



Bei einem Jahresumsatz von € 101.000,- wird im Durchschnitt eine Bankfinanzierung im Ausmaß von rd. € 17.100,- in Anspruch genommen.

BREAK-EVEN-UMSATZ – DIE GEWINNSCHWELLE

Der Break-Even-Point ist jener Wert, bei dem die Einnahmen (Umsatzerlöse) den Ausgaben (Gesamtkosten) entsprechen. Über diesem Punkt wird ein Gewinn erwirtschaftet, darunter ein Verlust.



Auf Basis der o.a. Kostenstruktur ergibt sich ein Mindestumsatz für ein EPU von rd. € 101.000,- p.a.

Bei einem angenommenen Umsatz je Kunde in Höhe von € 220,- exkl. USt (sohin € 264,- inkl. USt) erfordert die Erreichung des Mindestumsatzes insgesamt rd. 460 Dienstleistungen – sohin rd. 2 am Tag. Die Umsätze je Kunde variieren in dieser Berufsgruppe stark, in Abhängigkeit der gewählten Schwerpunktsetzung.

Erforderlicher

Mindestjahresumsatz: € 101.000,-

Arbeitstage	215
Arbeitsstunden (p.a.)	1.720
Mindest-Stundenumsatz Ø	59,-
Annahme: Umsatz je Kunde	220,-
Anzahl (Kunden/Jahr)	459
Anzahl (Kunden/Tag)	2

Viele Unternehmen werden die Kleinunternehmerregelung betreffend USt in Anspruch nehmen.

Besonders in der Zeit nach der Unternehmensgründung, in der Aufbauphase des Kundenstammes, aber auch in Urlaubszeiten etc. kann es zu erheblichen Stehzeiten kommen. Ungefähr 70 % - 80 % der aufgewendeten Zeit ist als verrechenbar einzustufen. Die nicht verrechenbaren 20 % - 30 % entfallen auf administrative Tätigkeiten wie Buchhaltung und eigene Werbung. Neben der Verteilung zwischen Stamm- und Laufkunden ist im Hinblick auf den erforderlichen Kundenstamm (Anzahl der Stammkunden) natürlich die Wiederkauftrate (Wiederbeauftragung) pro Jahr relevant. Die Wiederkauftrate bei gewerblichen Dienstleistern liegt je nach Spezialisierung bei rund 90 %. Abhängig von der Schwerpunktsetzung kann diese Rate auch stärker variieren.

UMSATZNIVEAUS DER UNTERNEHMEN

Die Höhe der Umsätze ist zentral für den nachhaltigen Bestand des Unternehmens. Eine zu geringe Umsatzhöhe kann dazu führen, dass die Kosten nicht zur Gänze gedeckt werden können. Das bedeutet, dass der/die Unternehmer:in nicht zur Gänze das Unternehmerentgelt verdienen.



Die meisten Unternehmen mit weniger als € 100.000,- sind Ein-Personen-Unternehmen.

KOSTENSTRUKTUR

Es ist zwischen fixen und variablen Kosten zu unterscheiden. Die fixen Kosten fallen an, unabhängig ob das Unternehmen Umsätze erzielt. Es sind die Kosten der Infrastruktur des Unternehmens. Dazu zählen insbesondere die Personalkosten (Entgelt für Arbeitsleistung der Selbstständigen und/oder Beschäftigte) sowie die sonstigen Kosten (z.B. Miete, Versicherungen, ...), aber auch die Abschreibung für Investitionen. Variable Kosten sind abhängig vom Umsatz. Darunter fällt der Material- und Handelswareneinsatz.



Die Branche ist gekennzeichnet von hohen Fixkosten und geringen variablen Kosten (rd. 13 % des Umsatzes).

Hohe Fixkosten bedeuten eine hohe Gewinnschwelle (Break-Even-Punkt). Im Branchendurchschnitt betragen die Fixkosten für ein Unternehmen (EPU), welches das gesamte Jahr tätig ist, rund € 88.000,-.

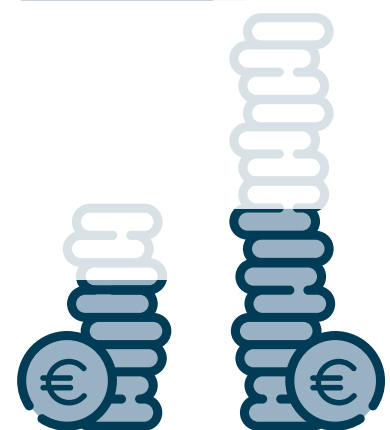
ERTRAGSKRAFT

Die Ertragskraft gibt das Ergebnis der Unternehmen wieder. Im Durchschnitt sind die Unternehmen bis € 100.000,- Jahresumsatz nicht in der Lage, das komplette Unternehmerentgelt zu verdienen.



In der Größenklasse bis € 50.000,- wird im Durchschnitt rund 68 % des benötigten (kalkulatorischen) Entgelts erwirtschaftet.

Bei Unternehmen bis € 100.000,- Jahresumsatz in der Regel nur 57 %, da fast immer Aushilfen bzw. Teilzeitbeschäftigte benötigt werden.



< € 50.000,-

< € 100.000,-

Impressum: Wirtschaftskammer Österreich, Abteilung Zielgruppenmanagement, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien, <http://epu.wko.at>, für den Inhalt verantwortlich: Lukas Sprenger, MSc, BSc, Mag. Roman Riedl, Autor: Mag. Peter Voithofer, Grafik: nw-partner.at, Quellen: KMU Forschung Austria, KSV 1870 Information GmbH, Statistik Austria, Wirtschaftskammer Österreich, Interviews mit Unternehmer:innen

WEITERE INFOS UND KONTAKTE



Gew. Dienstleister:
bit.ly/3gxdGUB



epu.wko.at/kontakt



gruenderservice.at/kontakt