

BRANCHEINEINBLICK

Fakten, die über Ihren Erfolg entscheiden.

hauptberuflich Selbstständige (40-50h)

UNTERNEHMENSBERATUNG, BUCHHALTUNG
UND INFORMATIONSTECHNOLOGIE

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 potenzielle Kund:innen kann man ansprechen? Wie gelingt es, Neukund:innen ans Unternehmen zu binden?

Quelle: KSV 1870 Information GmbH, WKO Mitgliederstatistik



Späterer Schritt in die Selbstständigkeit.

Viele Unternehmer:innen gehen als Selbstständige in die Alterspension.

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.

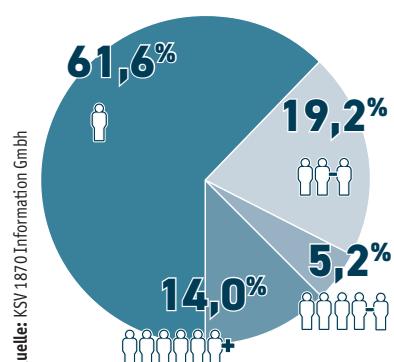
Quelle: KSV 1870 Information GmbH



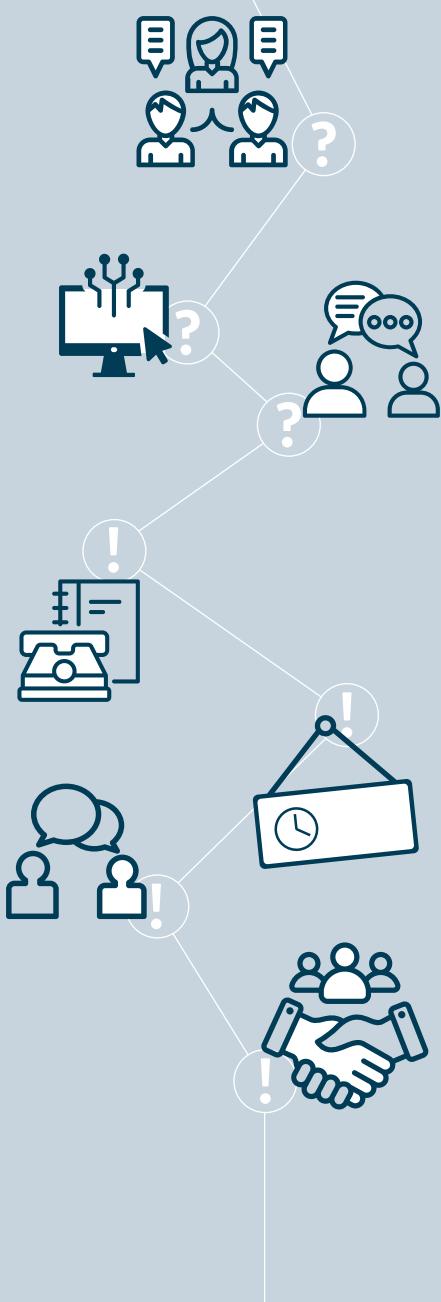
alle Angaben in Jahren

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

Im Fachverband UBIT sind 3 unterschiedliche Berufsgruppen vereint: **Unternehmensberatung, Buchhaltung, Informationstechnologie**. Deren Geschäftsmodelle so aufgebaut sind, dass sie Veränderungen zum Nutzen der Klientenorganisation bewirken. Dabei gibt es unterschiedliche Geschäftsmodelle und Schwerpunktsetzungen.

- **Unternehmensberater:innen** arbeiten mit Ihren Kund:innen an der Entwicklung von Lösungsansätzen und deren allfälliger Umsetzung durch Beratung, Ausführung und Intervention. Das Leistungsangebot ist vielseitig, Schwerpunkt dabei ist die Beratung in den Bereichen Unternehmensstrategie, Finanzierung, Bonitätsmanagement & Controlling, Risikomanagement, Marketing & Vertrieb und Exportberatung.
- **Bilanzbuchhalter:innen** erledigen Aufgaben im Finanz- und Rechnungswesen (bspw. Geschäftsbuchhaltung, Kostenrechnung, Einnahmen/Ausgaben-Rechnung) und leisten einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung und Expansion der Unternehmen und zur Absicherung des wirtschaftlichen Erfolgs.
- Im Bereich der **Informationstechnologie** sind vielfältige Tätigkeitsbereiche angesiedelt (bspw. System- und Softwareanbieter, Informationsanbieter), alle vereint die Zielsetzung effizienz- und sicherheitsrelevanter Verbesserungen für ihre Kund:innen zu schaffen.

Die **Berufsausübung** erfolgt in den meisten Fällen im eigenen Büro und vielfach beim Kunden – typisch für beratungsintensive Branchen. Aus Kundenperspektive ist die zeitliche Verfügbarkeit wichtig und Herausforderung zugleich. Im Durchschnitt gibt es in jeder der rund 2.090 Gemeinden mehrere Anbieter (~ 29 Unternehmen). Eine regionale Übersicht finden Sie im Firmen A-Z unter firmen.wko.at. Ein zentraler Faktor beim Geschäftsmodell ist somit die preisliche Positionierung. Hier gibt es enorme Unterschiede. Besonders entscheidend für die Kundenakquise ist der persönliche Kontakt zu den (potenziellen) Kunden, eine gute Erreichbarkeit und die laufende Netzwerkpflege und deren Ausbau. „Mundpropaganda“ als Akquiseform (speziell bei potenziellen Multiplikatoren im Kundennetzwerk) ist zweifelsfrei ein weiteres zentrales Element im Kundenbeziehungsmanagement.

Um **langfristig erfolgreich bzw. wettbewerbsfähig** zu bleiben, ist es wichtig einen hohen Qualitätsstandard zu wahren, verlässlich zu sein und die Stärken im gewählten Beratungsfeld aktiv hervorzuheben.

Quelle: Interviews mit Unternehmer:innen, ubit.at

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.**

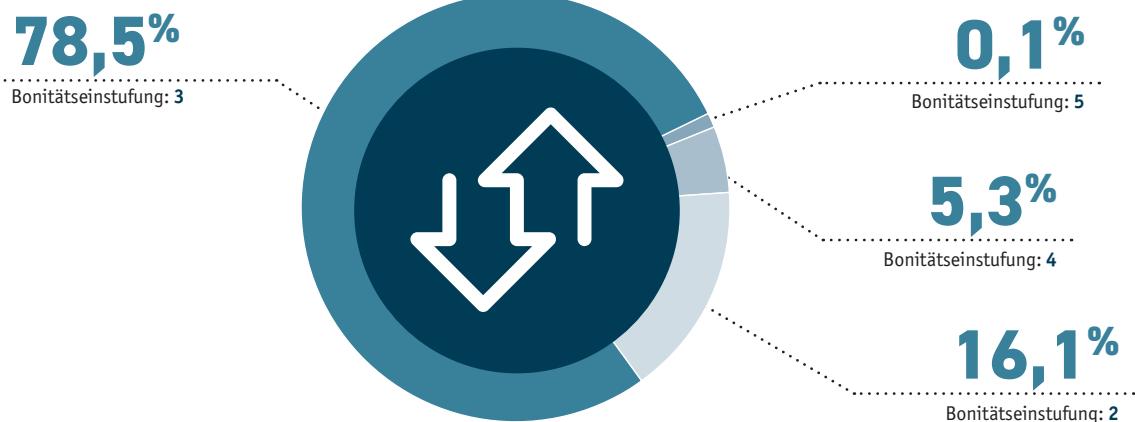
Unter Berücksichtigung von Urlaub, Feiertagen bzw. Krankenständen ergibt sich eine typische

Arbeitswoche von 50 Arbeitsstunden (gegenüber z.B. 40 Stunden bei einem Vollzeitdienstverhältnis).

Quelle: Interviews mit Unternehmer:innen, Statistik Austria

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 € 151.000,- wird im Durchschnitt eine Bankfinanzierung im Ausmaß von rd. € 9.600,- 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. € 151.000,- p.a.

Bei einem angenommenen Umsatz je Auftrag in Höhe von € 4.400,- exkl. USt (sohin € 5.280,- inkl. USt) erfordert die Erreichung des Mindestumsatzes insgesamt insgesamt rd. 34 Dienstleistungen – sohin weniger als 1 in der Woche. Die Umsätze je Kunde variieren in dieser Berufsgruppe stark, in Abhängigkeit der gewählten Schwerpunktsetzung.

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 Wiederkaufhäufigkeit pro Jahr relevant. Die Wiederkaufrate bei Unternehmensberatern liegt je nach Spezialisierung zwischen 10 - 50%. Abhängig von der Schwerpunktsetzung (projektbasiert oder Dauerkunde) kann diese Rate auch stärker variieren.

Erforderlicher Mindestjahresumsatz: € 151.000,-	
Arbeitstage	215
Arbeitsstunden (p.a.)	1.720
Mindest-Stundenumsatz Ø	88,-
Umsatz je Auftrag	4.400,-
Anzahl (Aufträge/Jahr)	34
Anzahl (Auftrag/Tag)	
weniger als 1 Kunde pro Woche	

Viele Unternehmen werden die Kleinunternehmerregelung betreffend USt in Anspruch nehmen.

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.



Quelle: KSV 1870 Information GmbH

! Die meisten Unternehmen mit weniger als € 100.000,- Umsatz 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 von geringen variablen Kosten (rd. 12 % des Umsatzes) gekennzeichnet.

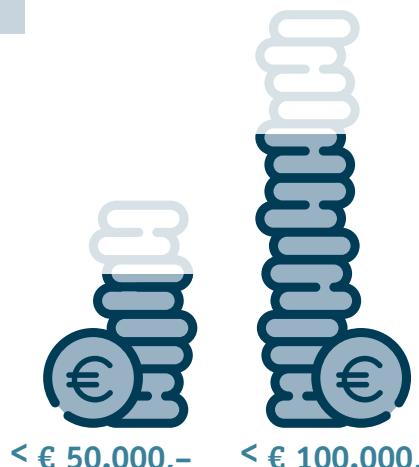
Hohe Fixkosten bedeuten eine hohe Gewinnschwelle (Break-Even-Punkt). Im Branchendurchschnitt betragen die Fixkosten für ein Unternehmen (EPU), welches das gesamte Jahr tätig ist, rund € 133.000,- (inkl. Unternehmerlohn).

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 69 % des benötigten (kalkulatorischen) Entgelts erwirtschaftet. Bei Unternehmen bis € 100.000,- Jahresumsatz in der Regel nur 66 %, 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



ubit.at



epu.wko.at/kontakt



gruenderservice.at/kontakt

Quelle: KMU Forschung Austria Branchenbild Einnahmen-/Ausgabenrechner 2020; eigene Berechnung