



Betriebswirtschaftliche Analyse Januar–August 2026

Mandant: Muster Elektrotechnik (fiktiv) · Elektroinstallation, 6 Mitarbeitende · Grundlage: BWA und Kontennachweis · Stand 01.10.2026

Auf einen Blick

Der Betrieb wächst beim Umsatz, verdient aber deutlich weniger: **Das Ergebnis sinkt von 22.200 € auf 13.500 €.** Ursache sind gestiegene Materialpreise, die nicht an die Kunden weitergegeben wurden, und höhere Personalkosten. Das laufende Geschäft deckt seine Kosten, **nicht aber zusätzlich die Privatentnahmen** – das Konto schrumpft seit Jahresbeginn.

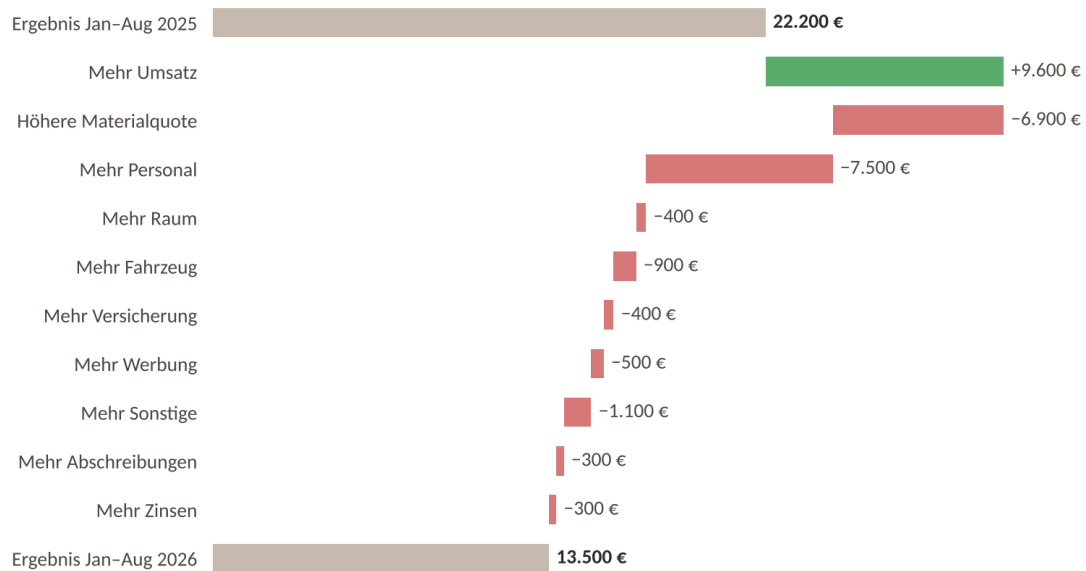
Kennzahl	Jan–Aug 2026	Jan–Aug 2025	Veränderung
Umsatz (netto)	286.400 €	271.900 €	+5,3 %
Materialeinsatz in % vom Umsatz	36,5 %	34,1 %	+2,4 Pkt.
Rohertrag	181.900 €	179.200 €	+1,5 %
Betriebskosten ohne Abschreibungen	158.100 €	147.300 €	+7,3 %
Ergebnis vor Abschreibungen und Zinsen	23.800 €	31.900 €	–25,4 %
Vorläufiges Ergebnis laut BWA	13.500 €	22.200 €	–39,2 %

Kennzahlen-Ampel

Kennzahl	2026	2025	Bewertung
Rohertragsquote	63,5 %	65,9 %	● Beobachten
Personalkosten in % vom Umsatz	39,2 %	38,5 %	● Beobachten
Marge vor Abschreibungen und Zinsen	8,3 %	11,7 %	● Kritisch
Offene Kundenforderungen (31.08.)	41.200 €	24.600 €	● Kritisch
Tiefster Stand Geschäftskonto	–8.200 € (15.07.)	–	● Kritisch
Anteil größter Kunde am Umsatz	18,4 %	15,2 %	● Beobachten
Tilgung + Zinsen in % vom Umsatz	4,1 %	3,9 %	● Gut

Ertragsentwicklung gegenüber dem Vorjahr

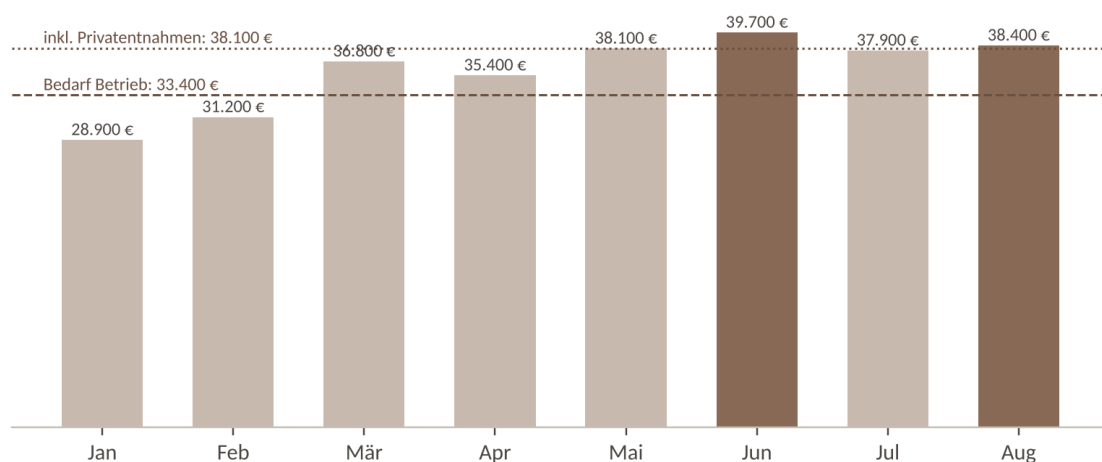
Mehr Umsatz bringt rund 9.600 € zusätzlichen Rohertrag. Die höhere Materialquote und die Personalkosten zehren diesen Zuwachs jedoch vollständig auf.



Grün = verbessert das Ergebnis, Rot = verschlechtert es · BWA Jan-Aug 2026 und 2025

Einordnung: Kupfer- und Kabelpreise sind gestiegen, die Stundensätze und Materialaufschläge in den Angeboten aber nicht. Allein die um 2,4 Prozentpunkte höhere Materialquote kostet rund 6.900 € Ergebnis in acht Monaten.

Monatsverlauf und Kostendeckung



Nettoumsatz je Monat 2026 · Bedarf = (Betriebskosten + Zinsen + Tilgung) / 8 Monate / (1 - Materialquote)

Für Kosten, Zinsen und Tilgung braucht der Betrieb rund **33.400 € Umsatz im Monat** – das schafft er im Schnitt (35.800 €). Rechnet man die Privatentnahmen von 3.000 € im Monat hinzu, liegt der Bedarf bei **38.100 €**. Das wurde nur im Juni und August erreicht.

Liquidität

Liquiditätsrechnung	Jan–Aug 2026
Vorläufiges Ergebnis	13.500 €
+ Abschreibungen (nicht zahlungswirksam)	8.200 €
+ neues Darlehen (Transporter)	15.000 €
– Tilgung Darlehen	–9.600 €
– Investitionen (Transporter, Messgeräte)	–18.000 €
Liquiditätsbeitrag Betrieb	9.100 €
– Privatentnahmen	–24.000 €
Veränderung Kontostand	–14.900 €

- **Forderungen binden Geld:** 41.200 € offene Rechnungen, rund 16.600 € mehr als vor einem Jahr. Drei Rechnungen sind älter als 60 Tage.
- **Kontotief im Juli:** Der Transporter wurde bezahlt, bevor das Darlehen ausgezahlt war – das Konto stand am 15.07. bei –8.200 €.
- **Entnahmen über Ergebnis:** 24.000 € Entnahmen stehen 13.500 € Ergebnis gegenüber.

Auffälligkeiten aus den Konten

Thema	Befund	Einschätzung
Materialaufschlag	Kabel und Kupfer +14 % im Einkauf, Verkaufspreise unverändert	Materialaufschläge und Preisgleitklausel prüfen
Großkunde	Bauträger mit 18,4 % Umsatzanteil, Zahlungsziel faktisch 58 Tage	Abschlagsrechnungen vereinbaren
Überstunden	Zuschläge 6.300 €, Vorjahr 2.900 €	Auslastung und Kalkulation der Aufträge prüfen
Säumniszuschläge	120 € (Umsatzsteuer, Krankenkasse)	Zeichen knapper Liquidität zu Zahlterminen

Hochrechnung Gesamtjahr 2026

Szenario September–Dezember	Umsatz 2026	Ergebnis 2026	Liquidität Sep–Dez*
A: Durchschnitt wie bisher (35.800 €/Monat)	429.600 €	20.300 €	–6.000 €
B: Saisonal mit schwachem Dezember	419.400 €	13.800 €	–12.400 €
C: wie B, Preise +6 %, Materialquote wie 2025	427.400 €	22.200 €	–4.000 €

* nach Zinsen, Tilgung und Privatentnahmen von 3.000 € im Monat · Abschreibungen 12.300 € im Jahr

Szenario B halten wir für realistisch. Ohne Gegenmaßnahmen fehlen bis Jahresende rund 12.000 € Liquidität. Eine Preisanpassung allein schließt die Lücke nicht – der schnellste Hebel sind die offenen Forderungen.

Stärken

- Umsatz wächst um 5,3 %, gute Auftragslage
- Kapaldienst mit 4,1 % vom Umsatz niedrig
- Erfahrenes Team, Ausbau durch neuen Gesellen
- Investitionen in eigene Fahrzeuge und Messtechnik

Schwächen

- Preise halten mit Materialkosten nicht Schritt
- Marge vor Abschreibungen sinkt auf 8,3 %
- 41.200 € offene Forderungen
- Entnahmen höher als das Ergebnis

Empfehlungen

Prio	Maßnahme	Potenzial
1	Forderungen einziehen: Mahnlauf für alle Rechnungen über 30 Tage, beim Bauträger Abschlagsrechnungen	einmalig ca. 15.000–20.000 €
2	Preise anpassen: Stundensätze und Materialaufschläge neu kalkulieren, Preisgleitklausel in Angebote	ca. 1.500–2.000 €/Monat
3	Liquiditätsplan bis März 2027 und Kontokorrentrahmen mit der Hausbank abstimmen	sichert ca. 12.000 € Lücke
4	Entnahmen anpassen: bis zur Preisanpassung auf das Ergebnisniveau begrenzen	ca. 1.000 €/Monat
5	Überstunden steuern: Auftragsplanung und Kalkulation der Großaufträge prüfen	ca. 300–500 €/Monat

Hinweis zu diesem Muster: Betrieb, Namen und alle Zahlen sind frei erfunden und dienen nur zur Veranschaulichung. Eine echte Analyse erstellen wir aus Ihrer BWA und Ihrem Kontennachweis. Sie ist eine betriebswirtschaftliche Auswertung und ersetzt keine Steuer- oder Rechtsberatung.

Unternehmensberatung Paulus · 037423 501600 · info@unternehmensberatung-paulus.de · unternehmensberatung-paulus.de