

Herzlich willkommen

Die eigene Kanzlei kennen
lernen

Internes und externes Benchmarking

Dozent: Julius Brenner

Bankbetriebswirt

Business- Coach IHK

Inhalte

- Analyse der GuV mit Hilfe von Vergleichswerten
- Auswahl der Benchmark
- Vor- und Nachteile intern vs. Extern
- Auswahl der Tiefe
- Branchenentwicklung
- Praxisbeispiele
- Nach der Analyse – wie geht es weiter?
- Fazit

Brenner Consulting

Unternehmensberater für Freiberufler

Sie kümmern sich um Ihr Kerngeschäft – Ihre Zahlen sind bei Brenner Consulting in guten Händen.



Julius Brenner, Bankbetriebswirt, Business- Coach IHK

Benchmarking



Benchmarking – Vorbemerkungen und Definition

- Strategische Unternehmens- und Umfeldanalyse
- Zahlen – verstehen und einordnen
- Keine ISO- Norm

- „Die Durchführung des Benchmarkings beruht auf der Orientierung einer Vergleichsgruppe“
- „Benchmarking ist ein modernes Instrument zur Leistungsverbesserung“

Benchmarking – Auswahl der Benchmark

- Internal Benchmarking

Vergleich mit unternehmensinternen Daten
(unterschiedliche Profitcenter oder Zeiträume)

- Competitive Benchmarking

Vergleich mit Daten einer vergleichbaren Gruppe (Branche)

Benchmarking – Auswahl der Benchmark

- Best Practices – Orientierung an den Besten
(intern wie extern möglich)
- Orientierung am Durchschnitt
(Branche oder im Unternehmen)
- Orientierung an der Vergangenheit
Vorsicht bei langfristigem Rückblick

Benchmarking – intern vs. extern

Internes Benchmarking:

- + Kostenlose Daten
- + Detailliert
- + Zusätzliche Informationen verfügbar
- + Entwicklung von (gemeinsamen) Maßnahmen
- + Offene Kommunikation ist möglich
- - „Blick über den Tellerrand“ fehlt
- - Erlaubt Ausreden (geht nicht, etc.)

Benchmarking – intern vs. extern

Externes Benchmarking

- + Schafft die Möglichkeit einzuordnen
- + Schließt interne Sonderfaktoren aus
- + Berücksichtigt die Entwicklung der Vergleichsgruppe
- Rückschlüsse sind sehr schwierig
- „Geheimniskrämerei“
- Qualität / Aussagekraft der Daten teilweise ungenügend

Benchmarking – Auswahl der Tiefe

- Kosten vs. Nutzen
- Häufige Geschäftsvorfälle?
- Gefahr in beide Richtungen – zu global oder zu detailliert
- An welchen Stellen sind Änderungen überhaupt möglich?
- Wo ist die Wirkung am größten?

Benchmarking – Auswahl der Tiefe

- Kosten vs. Nutzen
- Häufige Geschäftsvorfälle?
- Gefahr in beide Richtungen – zu global oder zu detailliert
- An welchen Stellen sind Änderungen überhaupt möglich?
- Wo ist die Wirkung am größten?

Branchenentwicklung „DATEV“- Kanzleien

Umsatz in 2015:

- Branche insgesamt + 2,8%
- Kanzleien > 1,2 Mio + 4,7%

Rentabilität Kanzleien > 1,2 Mio (ca. 180 Bilanzen):

- 2014: 49,5%
- 2015: 47,8%

=> Ergebnis in € +1,1%

Quelle: DATEV EG



Branchenentwicklung überörtliche – und Großkanzleien

Umsatz / Partner in 2014: TEUR 342

Quelle: Bundesrechtsanwaltskammer (überörtliche Sozietäten)

Umsatz / Berufsträger in 2014: TEUR 732
(TOP 50 Wirtschaftskanzleien)

Quelle: Statista

Entwicklung zum Preisindex

1996 – 2004 Überörtliche Sozietäten

Umsatz 320 T€ zu 342 T€

Ergebnis 158 T€ zu 134 T€

Quelle: Bundesrechtsanwaltskammer

Im Vergleich zu Preisindex:

120,7% zu 83,6% (Ost: 81,8%)

Praxisbeispiele

Berechnungsschema Gehaltskosten

(wenn keine detaillierten Daten vorhanden sind)

Siehe PDF

Gehaltskosten:

Quote Gesamtkosten je Berufsträger / Bruttogehalt

1,9 – 2,8

Quelle: Eigene Berechnungen, Summe aller bisher ausgewerteten Kanzleien bzw. PC/Partner

Fakturierungsquote: ca. 75%

Quelle: Institut für Freie Berufe

Nach der Ist- Analyse

Exkurs Ziele:

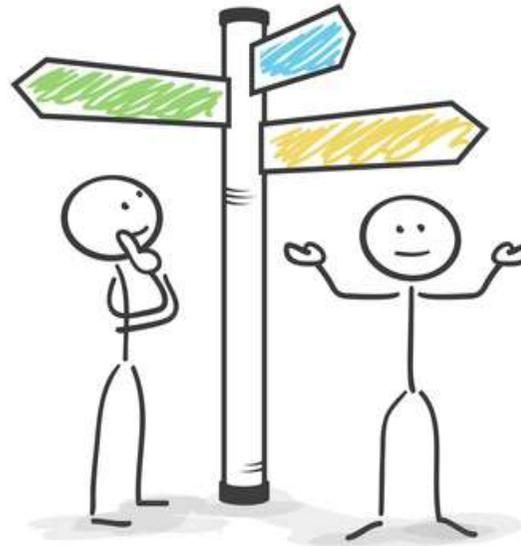
S spezifisch

M messbar

A alleine erreichbar

R realistisch

T terminiert



SINNVOLL

- 
- ① Dream Big
 - ② Set goal
 - ③ Take Action

Fazit

- Eine Standortbestimmung vor der Definition von Zielen ist sinnvoll, teilweise notwendig
- Schlanke Prozesse führen zu:
 - Hohe Fakturierungsquote
 - Niedriger Faktor Gesamtkosten je Berufsträger zu Bruttogehalt je Berufsträger
- „Benchmarking ist ein modernes Instrument zur Leistungsverbesserung“
- $> \text{Menge an auswertbaren Daten} < \text{Analyseaufwand}$