

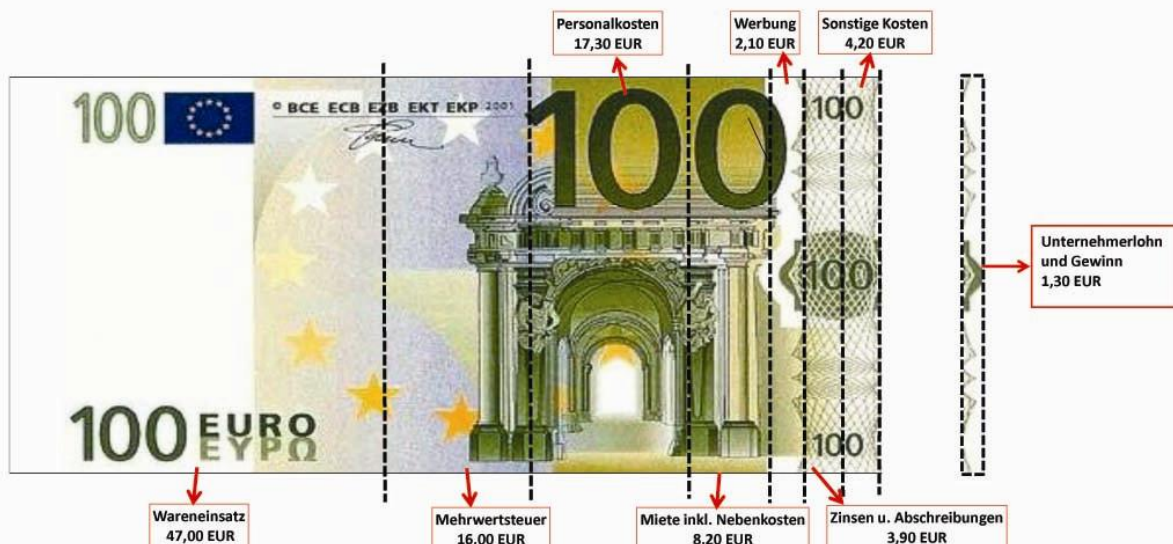
Mitarbeiter über betriebswirtschaftliche Situation informieren

Die oftmals völlig falschen Vorstellungen von Kunden und besonders auch von Mitarbeitern über die Gewinnsituation im Fachhandel sind für diesen äußerst schädlich. Teilweise werden Erträge von 20 bis 30 Prozent vom Umsatz vermutet. Besonders durch die hohen Rabatte zum Saisonende entsteht der Eindruck, dass der Schuheinzelhandel horrende Renditen einfahren würde. Dies kann besonders bei Mitarbeitern zu Unzufriedenheit führen und sich negativ auf die Motivation niederschlagen, da schnell der Eindruck entsteht, für vergleichsweise wenig Geld zu arbeiten, während sich Inhaber bzw. Geschäftsführung üppige Gewinne auszahlen.

Vor diesem Hintergrund empfiehlt es sich, die Mitarbeiter zumindest einmal im Jahr über die tatsächliche eigene betriebswirtschaftliche Situation oder zumindest über die Lage in der Branche zu informieren. Vor allem die Kostensituation dürften viele Beschäftigte vollkommen falsch einschätzen. Um keine eigenen Zahlen preisgeben zu müssen, kann dabei auf die Daten des letzten BDSE-Betriebsvergleichs zurückgegriffen werden (siehe BDSE/BLE-Taschenbuch 2010).

Auch die abgebildete Grafik gibt die Gewinnsituation im Schuhfachhandel wieder. Die Zahlen basieren auf den Zahlen des Betriebsvergleichs für 2008. Teilnehmer waren inhabergeführte Unternehmen mit einem durchschnittlichen Jahresumsatz von 1,3 Mio. EUR. Danach lag der durchschnittliche „Gewinn“ (ohne Unternehmerlohn!) der Schuhfachgeschäfte bei mageren 1,3 Prozent vom Brutto-Umsatz.

So viel bleibt im Schuhfachhandel im Durchschnitt von 100 Euro Umsatz nach Abzug der Kosten als Gewinn übrig:



Quelle: IfH-Jahresbetriebsvergleich 2008 (Rundungsdifferenzen möglich)

