



EUROPÄISCHE UNION:
Investition in Ihre Zukunft
Europäischer Fonds für regionale Entwicklung



Rheinland-Pfalz

MINISTERIUM FÜR
WIRTSCHAFT, VERKEHR,
LANDWIRTSCHAFT
UND WEINBAU



Hochschule
Geisenheim
University

ENTWICKLUNGSPROZESS DER NEUEN, DIGITALEN UNTERNEHMENSANALYSE

M.Sc. Anthony Bennett, Prof. Dr. Simone Loose, Institut für Wein- und Getränkewirtschaft
Hochschule Geisenheim

Motivation

Ziel

Die Weiterentwicklung der Geisenheimer Unternehmensanalyse zu einem flexiblen, digitalen online-Tool für ökonomische Nachhaltigkeit.

- Erwartungen und Bedürfnisse der Betriebe?
- Inhaltliche Anpassungen?
- Intuitive Nutzung

Vorgehensweise


1. **24** qualitative Interviews
 - Feedback zu aktuellen PDF Berichten
 - Gewünschte **Zusatzinhalte**
 - Gewünschte Unterstützungstools
2. Entwicklung erster Version des Online-Tools
3. **10** Usability-Tests
 - Feedback zur ersten Version
 - **Intuitivität** des Tools?
4. Anpassung des Tools






















Hauptergebnisse

1. Welche **Kennzahlen** sind die **wichtigsten**?
2. Wie kann ich die Kennzahlen **besser** einordnen/**bewerten**?
3. Vereinfachte Struktur der Analyse
4. Vergleichbarkeit mit anderen **Vergleichsgruppen** möglich?
5. **Langzeit Entwicklungen** über fünf Jahre hinaus?
6. Wohin geht der **Trend** der Veränderung?
7. Wie können die Abbildungen **verständlicher** werden?

1. & 2. Welche Kennzahlen sind die wichtigsten? - Gesamtüberblick

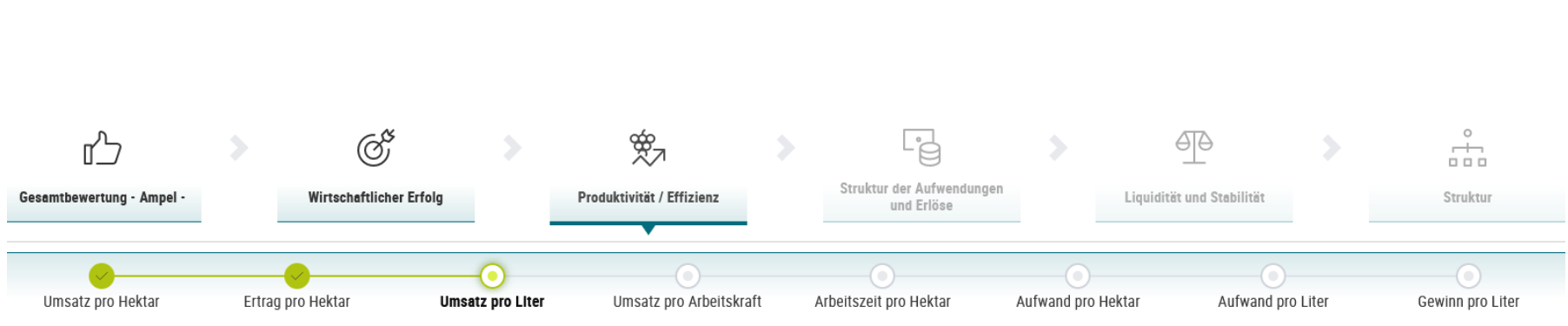
Gesamtbewertung

 Wie funktioniert das Ampelsystem?

<u>Betriebsergebnis</u>	  
<u>Umsatz pro Hektar</u>	  
<u>Arbeitszeit pro ha</u>	  
<u>Umsatz pro Arbeitskraft</u>	  
<u>Gewinn pro Liter</u>	  
<u>Operativer Cash-Flow pro Hektar</u>	  
<u>Freier Cashflow pro Hektar</u>	  


 Fortfahren

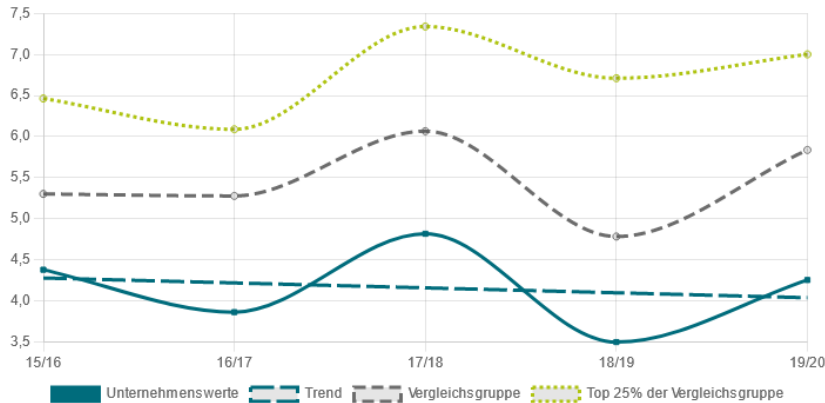
3. Vereinfachte Struktur der Analyse






4. Vergleichbarkeit mit anderen Vergleichsgruppen möglich?

Umsatz pro Liter (€)

Wie hoch ist mein durchschnittlich erzielter Literpreis? 



-  Ihr Umsatz pro Liter hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 21,6% verändert.
-  Ihr Umsatz pro Liter liegt 27,1% unter dem Durchschnitt der Vergleichsgruppe.
-  Ihr Umsatz pro Liter hat sich über die letzten 5 Jahre im Durchschnitt um -1,1% pro Jahr verändert. Der Umsatz pro Liter der Vergleichsgruppe hat sich durchschnittlich um 7% pro Jahr verändert.

Vergleichsgruppe
Flaschenvermarkter

Zeitraum

5 Jahre


5 Jahre

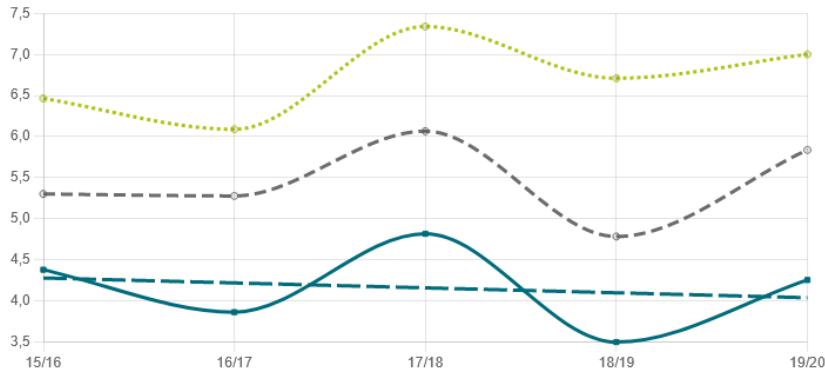
10 Jahre

 Wenn Sie etwas nicht verstehen oder uns ein Feedback geben möchten, [kontaktieren Sie uns gerne](#).

4. Vergleichbarkeit mit anderen Vergleichsgruppen möglich?

Umsatz pro Liter (€)

Wie hoch ist mein durchschnittlich erzielter Literpreis? 



Unternehmenswerte Trend Vergleichsgruppe Top 25% der Vergleichsgruppe



Vergleichsgruppe

Flaschenvermarkter




Zeitraum

5 Jahre

5 Jahre

10 Jahre



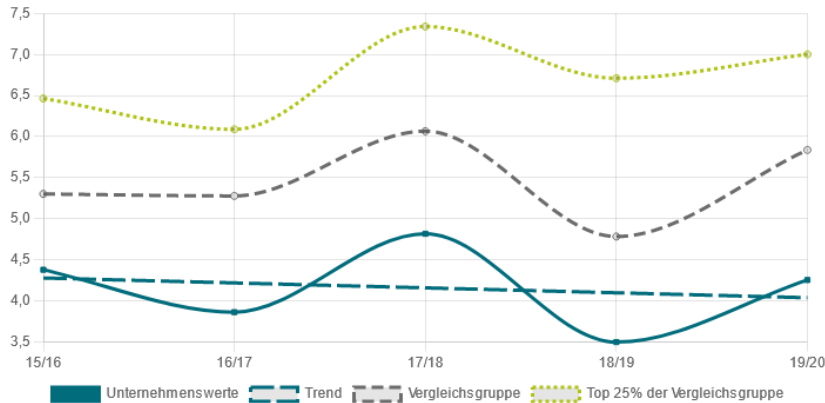
-  Ihr Umsatz pro Liter hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 21,6% verändert.
-  Ihr Umsatz pro Liter liegt 27,1% unter dem Durchschnitt der Vergleichsgruppe.
-  Ihr Umsatz pro Liter hat sich über die letzten 5 Jahre im Durchschnitt um -1,1% pro Jahr verändert. Der Umsatz pro Liter der Vergleichsgruppe hat sich durchschnittlich um 7% pro Jahr verändert.




 Wenn Sie etwas nicht verstehen oder uns ein Feedback geben möchten, [kontaktieren Sie uns gerne](#).


5. Langzeit Entwicklungen über fünf Jahre hinaus?


Umsatz pro Liter (€)

Wie hoch ist mein durchschnittlich erzielter Literpreis? 




-  Ihr Umsatz pro Liter hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 21,6% verändert.
-  Ihr Umsatz pro Liter liegt 27,1% unter dem Durchschnitt der Vergleichsgruppe.
-  Ihr Umsatz pro Liter hat sich über die letzten 5 Jahre im Durchschnitt um -1,1% pro Jahr verändert. Der Umsatz pro Liter der Vergleichsgruppe hat sich durchschnittlich um 7% pro Jahr verändert.

Vergleichsgruppe
Flaschenvermarkter 

Zeitraum
5 Jahre 
5 Jahre
10 Jahre

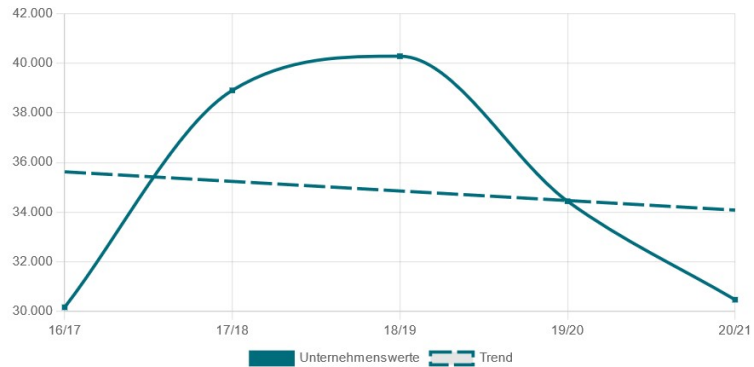


 Wenn Sie etwas nicht verstehen oder uns ein Feedback geben möchten, [kontaktieren Sie uns gerne](#).

5. Langzeit Entwicklungen über fünf Jahre hinaus?

Aufwand pro Hektar (€)

Wieviel Aufwand pro ha benötige ich? 



Vergleichsgruppe

Zeitraum

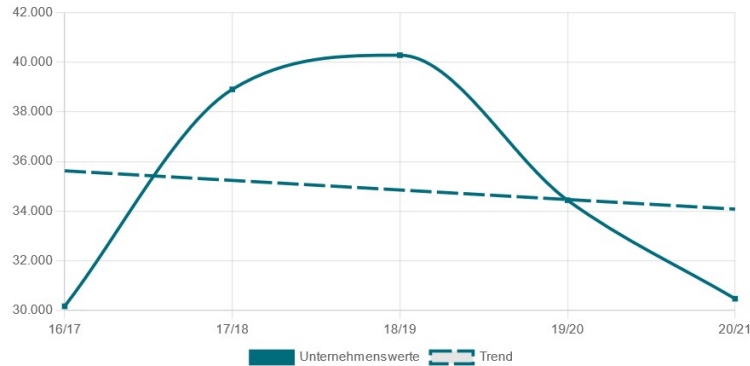


5 Jahre ▾

5. Langzeit Entwicklungen über fünf Jahre hinaus?

Aufwand pro Hektar (€)

Wieviel Aufwand pro ha benötige ich? 📊



Vergleichsgruppe

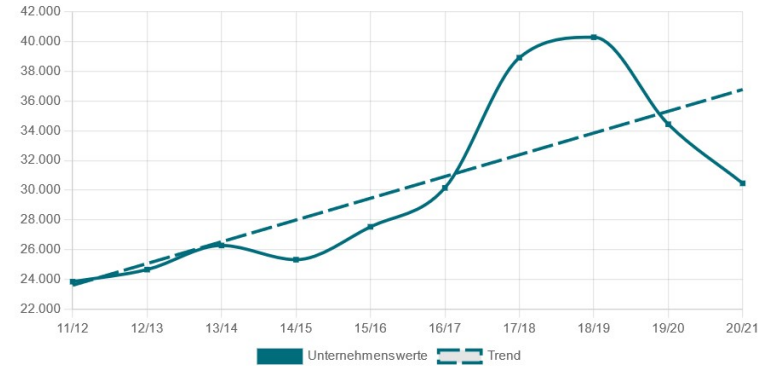
Zeitraum



5 Jahre ▾

Aufwand pro Hektar (€)

Wieviel Aufwand pro ha benötige ich? 📊



Vergleichsgruppe

Zeitraum

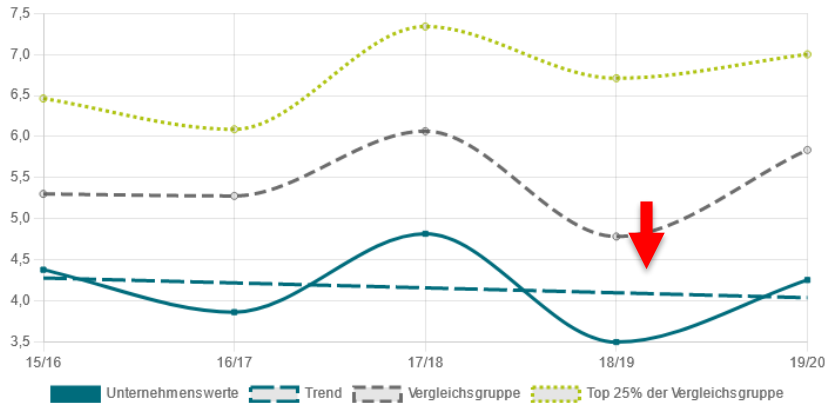


10 Jahre ▾

6. Wohin geht der Trend der Veränderung?

Umsatz pro Liter (€)

Wie hoch ist mein durchschnittlich erzielter Literpreis?



- ! Ihr Umsatz pro Liter hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 21,6% verändert.
- ! Ihr Umsatz pro Liter liegt 27,1% unter dem Durchschnitt der Vergleichsgruppe.
- ! Ihr Umsatz pro Liter hat sich über die letzten 5 Jahre im Durchschnitt um -1,1% pro Jahr verändert. Der Umsatz pro Liter der Vergleichsgruppe hat sich durchschnittlich um 7% pro Jahr verändert.



Vergleichsgruppe

Flaschenvermarkter



Zeitraum

5 Jahre

5 Jahre

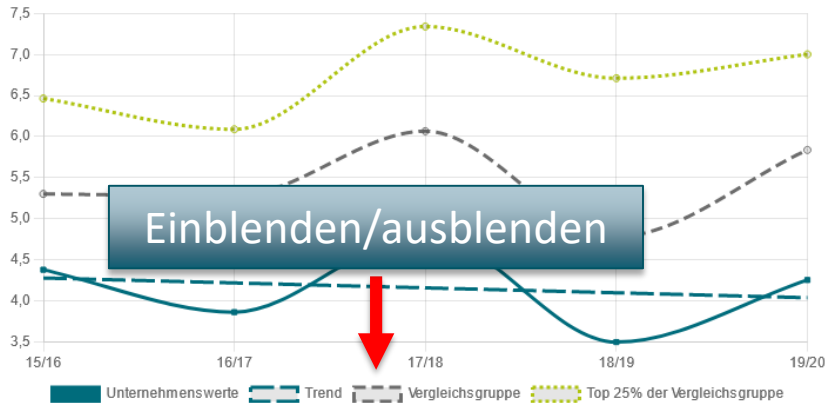
10 Jahre




? Wenn Sie etwas nicht verstehen oder uns ein Feedback geben möchten, [kontaktieren Sie uns gerne](#).

7. Wie können die Abbildungen verständlicher werden?

Umsatz pro Liter (€)


Wie hoch ist mein durchschnittlich erzielter Literpreis? 




-  Ihr Umsatz pro Liter hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 21,6% verändert.
-  Ihr Umsatz pro Liter liegt 27,1% unter dem Durchschnitt der Vergleichsgruppe.
-  Ihr Umsatz pro Liter hat sich über die letzten 5 Jahre im Durchschnitt um -1,1% pro Jahr verändert. Der Umsatz pro Liter der Vergleichsgruppe hat sich durchschnittlich um 7% pro Jahr verändert.

Vergleichsgruppe
Flaschenvermarkter


Zeitraum

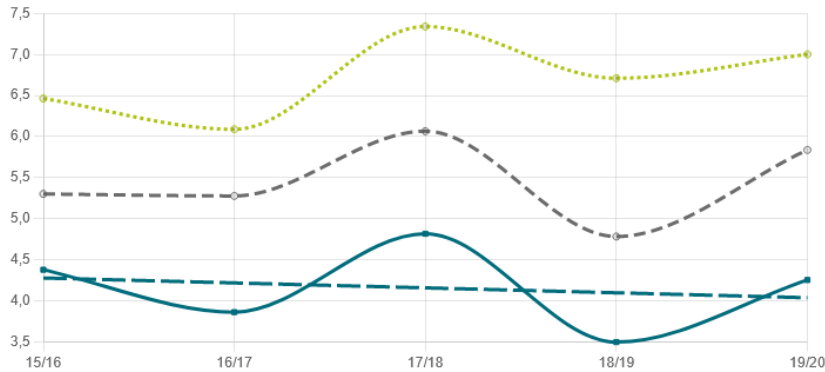
 5 Jahre
5 Jahre
10 Jahre

 Wenn Sie etwas nicht verstehen oder uns ein Feedback geben möchten, [kontaktieren Sie uns gerne](#).

7. Wie können die Abbildungen verständlicher werden?

Umsatz pro Liter (€)

Wie hoch ist mein durchschnittlich erzielter Literpreis? 



Unternehmenswerte Trend Vergleichsgruppe Top 25% der Vergleichsgruppe




Vergleichsgruppe
Flaschenvermarkter

Zeitraum


5 Jahre

5 Jahre

10 Jahre

-  Ihr Umsatz pro Liter hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 21,6% verändert.
-  Ihr Umsatz pro Liter liegt 27,1% unter dem Durchschnitt der Vergleichsgruppe.
-  Ihr Umsatz pro Liter hat sich über die letzten 5 Jahre im Durchschnitt um -1,1% pro Jahr verändert. Der Umsatz pro Liter der Vergleichsgruppe hat sich durchschnittlich um 7% pro Jahr verändert.



 Wenn Sie etwas nicht verstehen oder uns ein Feedback geben möchten, [kontaktieren Sie uns gerne](#).

7. Wie können die Abbildungen verständlicher werden?

Umsatz pro Liter (€)

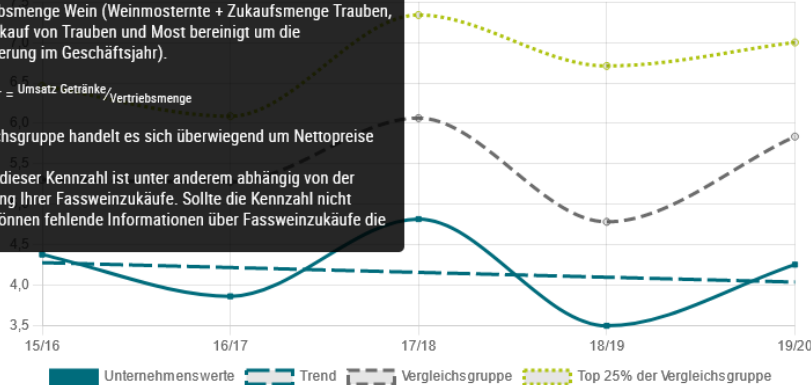
Wie hoch ist mein durchschnittlich erzielter Literpreis?

Umsatz pro Liter Wein = Indikator für den **durchschnittlich erzielten Preis pro Liter** Vertriebsmenge Wein (Weinmosternte + Zukaufmenge Trauben, Most, Wein - Verkauf von Trauben und Most bereinigt um die Bestandsveränderung im Geschäftsjahr).

$\text{Umsatz pro Liter} = \frac{\text{Umsatz Getränke}}{\text{Vertriebsmenge}}$

(Bei der Vergleichsgruppe handelt es sich überwiegend um Nettopreise ohne USt.*)

Die Berechnung dieser Kennzahl ist unter anderem abhängig von der korrekten Meldung Ihrer Fassweinzukäufe. Sollte die Kennzahl nicht plausibel sein, können fehlende Informationen über Fassweinzukäufe die Ursache sein.



Vergleichsgruppe
Flaschenvermarkter

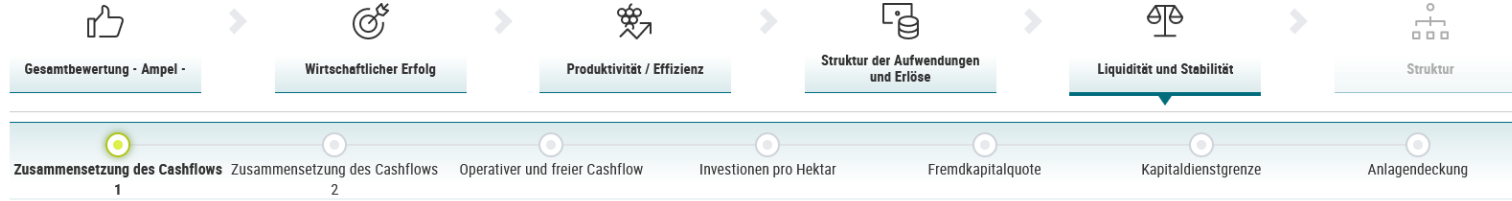
Zeitraum

5 Jahre
5 Jahre
10 Jahre


- ! Ihr Umsatz pro Liter hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 21,6% verändert.
- ! Ihr Umsatz pro Liter liegt 27,1% unter dem Durchschnitt der Vergleichsgruppe.
- ! Ihr Umsatz pro Liter hat sich über die letzten 5 Jahre im Durchschnitt um -1,1% pro Jahr verändert. Der Umsatz pro Liter der Vergleichsgruppe hat sich durchschnittlich um 7% pro Jahr verändert.

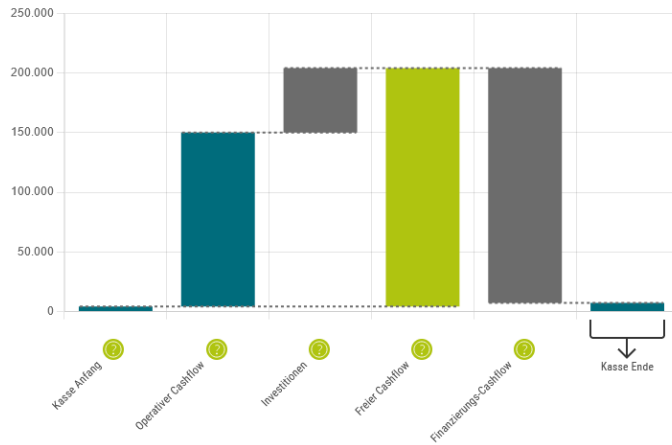
? Wenn Sie etwas nicht verstehen oder uns ein Feedback geben möchten, [kontaktieren Sie uns gerne](#).


Weitere Diagrammtypen




Zusammensetzung des Cashflows 1

Wieviel Liquidität steht für Zahlungen an Kreditgeber und Eigentümer zur Verfügung? 

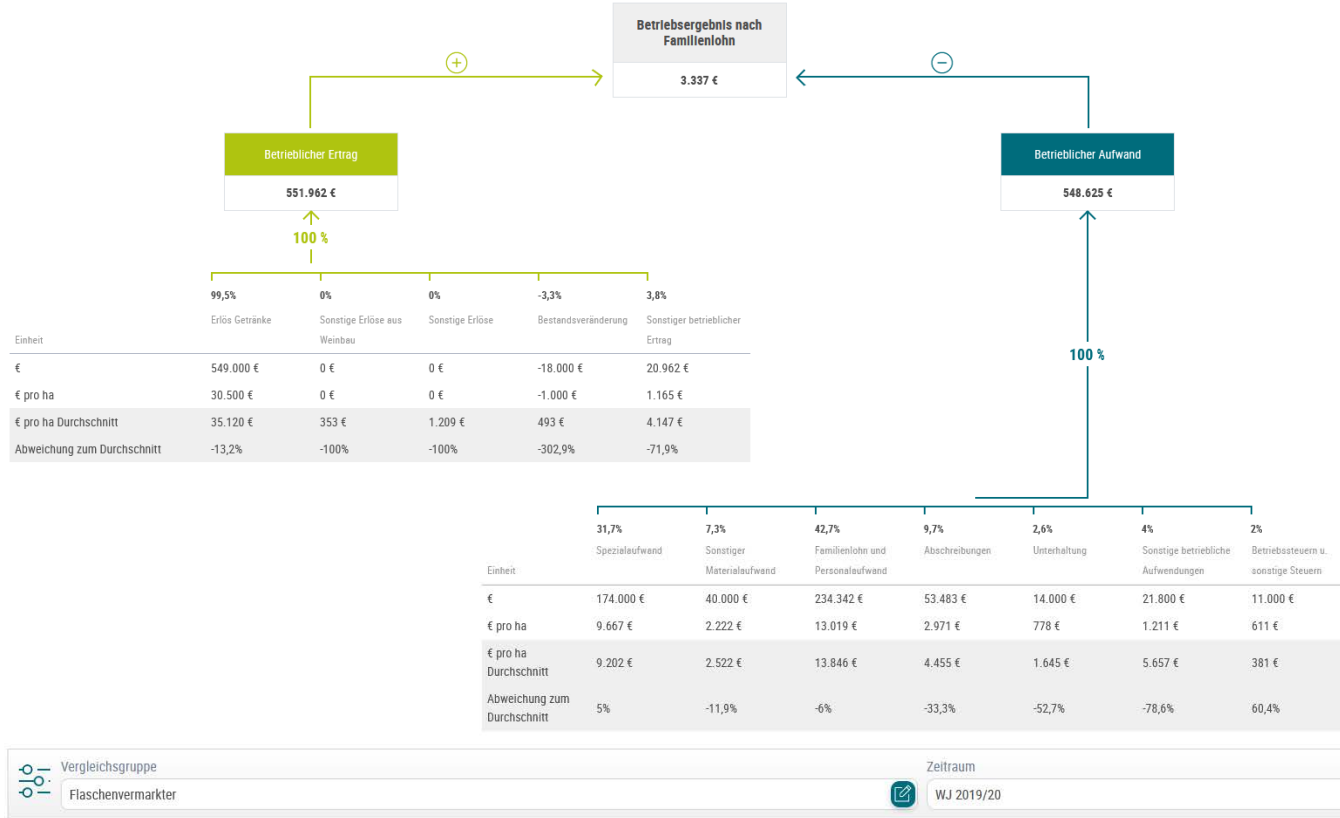


 199.690,56 € stehen als freier Cashflow zur Verfügung.

Wirtschaftsjahr
19/20

 Wenn Sie etwas nicht verstehen oder uns ein Feedback geben möchten, [kontaktieren Sie uns gerne](#).

Weitere Diagrammtypen



Musterbetrieb

Zugang:

www.geisenheim-portal.de

E-Mail-Adresse:

unternehmensanalyse@hs-gm.de

Passwort:

Musterbetrieb123



The screenshot shows the top navigation bar of the Geisenheim Portal website. It includes the Hochschule Geisenheim University logo, a menu with 'Absatzanalyse', 'Unternehmensanalyse', 'Konjunkturanalyse', and 'Kontakt', and a 'Login >' button highlighted with a red arrow. Below the navigation is a banner image of a vineyard with a bar chart overlay. The banner text reads 'Geisenheim Portal' and includes the European Union logo and the text 'EUROPÄISCHE UNION: Investition in Ihre Zukunft, Europäischer Fonds für regionale Entwicklung'.

Geisenheimer Absatzanalyse

Geisenheim Portal, Die Geisenheimer digitale Absatzanalyse wertet die Absatzdaten von Weingütern, Kellereien und Genossenschaften aus, um den Betrieben einen Vergleich zu anderen Betrieben zu ermöglichen und der Branche zuverlässige Informationen zu geben.

Datenschutz hat hierbei oberste Priorität, so werden stets nur aggregierte Daten über eine Vielzahl an Betrieben zum Vergleich abgebildet.

Dieses Tool ermöglicht u.A. einen tiefgreifenden, empirischen Einblick in:

- Die Entwicklung diverser Absatzkanäle
- Preisliche Entwicklungen verschiedener Qualitätsstufen
- Absatz- und Umsatzentwicklungen von Rebsorten
- Kunden- und Bestellungenanalysen

[Für weitere Informationen, klicken sie hier.](#)



EUROPÄISCHE UNION:
Investition in Ihre Zukunft
Europäischer Fonds für regionale Entwicklung



Rheinland-Pfalz
MINISTERIUM FÜR
WIRTSCHAFT, VERKEHR,
LANDWIRTSCHAFT
UND WEINBAU



Hochschule
Geisenheim
University

Anthony Bennett

AnthonyWilliam.Bennett@hs-gm.de

Institut für Wein- und Getränkewirtschaft
Hochschule Geisenheim University