HALB SO SCHLIMM, **EINFACH ZU MACHEN.**

RAW-PARTNER:

Wir arbeiten in einem Netzwerk von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten. Weit reichende Prüfungs- und Beratungsleistung finden Sie bei uns aus einer Hand. Ein Schwerpunkt unserer Arbeit liegt seit vielen Jahren in der intensiven Betreuung und Beratung des Kfz-Gewerbes.

Tempo und Umfang von Reformen und Veränderungen in allen Lebensbereichen nehmen deutlich spürbar zu. Wir stellen sicher, dass wir in unseren Kernkompetenzen **Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Rechtsberatung** stets professionelle Leistungen liefern. Durch profundes und ständig aktualisiertes Wissen und weitsichtigen Überblick können wir das garantieren.

In unserer Partnerschaft werden Fragen des Wirtschafts- und des Steuerrechts, der Rechtsberatung sowie betriebswirtschaftliche Fragestellungen von unseren Spezialisten im Team gelöst.

Wo steht das Autohaus? Um das herauszufinden hilft ein Vergleich mit den Benchmarks der Branche. Bei Rot sollte man den Kurs korrigieren. Aber die Freude ist groß, wenn alle Ampeln auf grün stehen.

Kennzahlen und Steuerungsgrößen gibt es in reicher Auswahl. Jeder Hersteller oder Importeur liefert sein eigenes Management Informationssystem. Diese Systeme unterscheiden sich nicht grundlegend, sind aber zugleich nicht kompatibel. Unterschiede liegen in der Terminologie, den Inhalten zu den einzelnen Begriffen und im konzeptionellen Aufbau. Es sind teilweise unterschiedliche Elemente der Kostenstellenrechnung enthalten.

ÄHNLICHE AUSGANGSLAGE

Die Geschäftsmodelle der Betriebe sind hingegen sehr ähnlich, das wirtschaftliche Umfeld ist in der Regel sogar identisch: Ob mit oder ohne Markenbindung, fast alle Kraftfahrzeugunternehmen handeln in einem lokalen, maximal im nationalen Markt. Innerhalb der Gruppe der markengebundenen Betriebe sind im Wesentlichen nur zwei Geschäftsmodelle auszumachen, der Einmarken- und der Mehrmarkenbetrieb. Ohne Markenbindung können die Unternehmen überwiegend dem Service und Handel zugeordnet werden.

SINNVOLLE VERGLEICHSZAHLEN BLEIBEN SCHWIERIG

Ein Benchmarking ist naheliegend. Neben der Definition relevanter Kennzahlen bleibt die Frage nach Orientierungsgrößen. Trotz sehr ähnlicher Geschäftsmodelle lassen sich aber einheitliche Benchmarks nur schwer aufstellen, denn die klassischen Bereiche Handel und Service sind so unterschiedlich, dass sich für Unternehmen mit dieser Kombination ganz andere Gewichtungen ergeben als für solche, die nur den Handel oder nur den Service betreiben. Darüber hinaus ist die für ein Benchmarking notwendige Angabe globaler Zielgrößen in der Kraftfahrzeugbranche brisant. In dieser homogenen, hochgradig organisierten und von starken Abhängigkeiten gekennzeichneten Branche, verbunden mit einem auffallenden Gefälle in der Machtverteilung, könnte dies im Sinne einer politischen Aussage im Verteilungspoker missbraucht werden.

MÜNCHEN

Elsenheimerstraße 43
80687 München

Tel.: +49 89 578382-0
Fax: +49 89 578382-50
E-Mail: muc@raw-partner.de

BAD WÖRISHOFEN

Rudolf-Diesel-Straße 11
86825 Bad Wörishofen

Tel.: +49 8247 9670-0
Fax: +49 8247 9670-40
E-Mail: bw@raw-partner.de

BERLIN

Neue Promenade 3
10178 Berlin

Tel.: +49 30 56553-0
Fax: +49 30 56553-10
E-Mail: berlin@raw-partner.de

GERA

Siemensstraße 49
07546 Gera

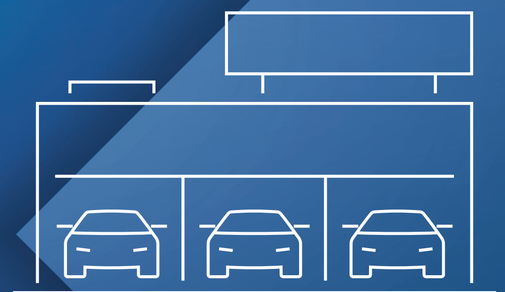
Tel.: +49 365 43752-0
Fax: +49 365 43752-29
E-Mail: gera@raw-partner.de

RATH, ANDERS, DR. WANNER & PARTNER mbB
MÜNCHEN • BAD WÖRISHOFEN • BERLIN • GERA
WWW.RAW-PARTNER.DE

R·A·W - Partner
STEUERBERATER · WIRTSCHAFTSPRÜFER · RECHTSANWÄLTE

FREIE FAHRT **BEI GRÜN.**

Benchmarks im Autohaus.



BLICK AUF DIE **KENNZAHLEN AMPEL.**

Nur die richtige Einordnung des eigenen Unternehmens im Branchen-Kontext zeigt, wo Stärken, aber auch Schwächen verborgen liegen:
Unsere Kennzahlen-Übersicht gibt Hilfestellung.

KENNZAHLEN-POSTER FÜR DAS AUTOHAUS
Die eigenen Ergebnisse sollten ungeschönt und nach gleichen Maßstäben wie die Branchendaten bemessen sein. Verwenden Sie weder optimistische (Bank) noch pessimistische (Finanzamt) Zahlen für den Vergleich. Und halten Sie diese unbeeinflusst von verschiedenen Vertriebsmodellen (Eigenhandel versus Absatzmittler). Zur besseren Vergleichbarkeit bieten sich die Jahresabschlüsse an. Diese sind aussagefähiger als Monatsauswertungen, durch Inventuren und Erfolgsabgrenzungen abgesichert und folgen einheitlichen Standards.

Die Kennziffern dieses Innenteils sind kein statistischer Durchschnitt im Sinne der reinen Lehre, sondern beinhalten aufgrund bewusster Auswahl der Grundgesamtheit die Tendenz zum Normativen. Sie sind leicht nachzubilden, denn sie basieren ausschließlich auf Finanzbuchhaltungsdaten. Kostenschlüsselungen oder tiefgehende Kontenzuordnungen sind nicht notwendig.

Lediglich Betriebe, die Kommissionsgeschäfte tätigen (wie das Neuwagengeschäft bei Mercedes, Großkundengeschäfte bei AUDI und BMW etc.), müssen die Buchhaltungszahlen bei Umsatz und Wareneinsatz durch statistische Ziffern ergänzen; generell ist der Einfluss der bilanziellen Bewertung auf die Fahrzeug- (einschließlich VfW-) und Ersatzteilbestände zu eliminieren.

LEITLINIEN ALS KENNZAHLEN-AMPEL

Alle nachfolgend dargestellten Kenn- und Steuerungsgrößen beruhen ausschließlich auf Zahlen der Finanzbuchhaltung, vorzugsweise durch Inventur abgesichert. Für Elemente der Kostenrechnung ist hier kein Raum.

Die farblich gekennzeichneten Benchmarks beziehen sich auf den am weitest verbreiteten Typus des Einmarken-Autohauses. Dabei indiziert „Gelb" diejenigen Werte und Bandbreiten, die eine Umsatzrendite vor Ertragsteuern in Höhe von 1% erreichbar erscheinen lassen. Die langjährige Beobachtung spricht dafür, dass diese Rendite das absolute Minimum für einen mittelfristig stabilen Geschäftsverlauf darstellt.

Gleichzeitig ist sie der Wendepunkt, an dem die Tendenz zu Konzentrationsbewegungen, Statusänderungen und Marktaustritten zunimmt. Die in den letzten Jahren beobachteten Renditen von verbreitet deutlich unter 1% vom Umsatz sind existenzgefährdend.

ERTRAGSINDICES

Definition: Leistung dividiert durch Lohn-/Gehaltsaufwand	
Maßgebend:	Fakturierter Umsatz plus interner Umsatz Direkte Lohn- und Gehaltsaufwendungen ohne Sozialbeiträge des Arbeitgebers (gesetzlich oder freiwillig): a) nur produktive Löhne b) alle Lohn- und Gehaltsaufwendungen der Werkstatt ohne Lager

Geschäftsbereich Werkstatt			
Leistung zu Produktivlohn	3 bis 4	4	über 4
Leistung zu Personalaufwand	1,6 bis 2,1	2,1 bis 2,3	über 2,3

BRUTTOERTRÄGE

Definition: Verkauf minus Einkauf	
Maßgebend:	Fakturierter Umsatz bei Eigenhandelsgeschäften, wirtschaftlicher Umsatz (UPE minus Rabatt) bei Kommissionsgeschäften (z.B. Fahrzeugverkäufe an Großabnehmer) Wareneinsatz zu effektiven Anschaffungskosten (Eingangsrechnungen korrigiert um Jahresend- und andere einkaufsbezogene Boni), erhöht um interne Leistungen bei Gebrauchtwagen
Nicht:	Verkauf minus Buchwert > Buchungen der Wertberichtigung gegen Wareneinsatz eliminieren; bei Gebraucht- und Vorführfahrzeugen könnten die Abwertungen und Abschreibungen in den Bestandswerten erfasst sein
Nicht:	Einzel- und/oder Gemeinkosten des Verkaufsvorgangs (Verkäuferprovisionen, Reparaturkosten, Umlagen für Buchhaltung/Disposition, Zinsen etc.) hier berücksichtigen

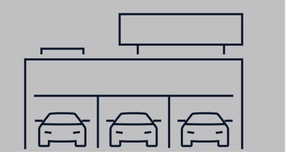
Geschäftsbereiche			
Neuwagen	5,0% bis 7,5%	7,5% bis 8,5%	über 8,5%
Vorführwagen	5,0% bis 7,5%	7,5% bis 8,5%	über 8,5%
Gebrauchtwagen	2,0% bis 4,5%	4,5% bis 5,5%	über 5,5%
Fahrzeuggeschäft insgesamt	bis 7%	7%	über 7%
Original-Ersatzteile	24% bis 29%	29% bis 31%	über 31%
Reifen	bis 12%	12% bis 15%	über 15%
Zubehör	bis 12%	12% bis 15%	über 15%
Fremdleistungen	bis 12%	12% bis 15%	über 15%
Schmierstoffe	65% bis 70%	70% bis 75%	über 75%
Ersatzteil- und Zubehörgeschäft insgesamt	bis 30%	30%	über 30%

RATING-KENNZAHLEN

Gesamtkapitalumschlag			
Definition:	Wirtschaftlicher Umsatz (s.o.) dividiert durch Bilanzsumme		
Bandbreiten:	2 bis 3	3 bis 4	über 4
Eigenkapitalquote			
Definition:	Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme		
Bandbreiten:	- 20% bis 8%	8% bis 15%	über 15%
Bankverbindlichkeiten zum Gesamtkapital			
Definition:	Fremdkapital, das verzinst werden muss, in Prozent der Bilanzsumme		
Bandbreiten:	über 60%	40% bis 60%	unter 40%

RATING-KENNZAHLEN

Die Rating-Kennzahlen können von externen Interessenten auf der Grundlage des Jahresabschlusses erstellt werden. Die nachfolgend angegebenen Bandbreiten beziehen sich auf sogenannte Betreibergesellschaften, d.h. Gesellschaften, die ausschließlich in gemieteten Geschäftsräumen arbeiten.



KOSTENRELATIONEN

Definition: Aufwand in Relation zum Rohertrag	
Maßgebend:	Gesamtleistung (Summe Umsatzerlöse inkl. Versicherungs- und Finanzierungsvermittlung, Mobilitätsfahrzeuge etc. zuzüglich interne Werkstattleistungen abzüglich aller Wareneinsätze und abzüglich der Summe der produktiven Löhne)
Aufwandsblöcke	
Personal:	Personalaufwand ohne die produktiven Löhne der Werkstatt, einschließlich der Geschäftsführervergütung, der gesamten Sozialaufwendungen (freiwillig und gesetzlich) sowie der Vergütungen für Hilfskräfte und unproduktives Personal, z.B. Vorruheständler
Abschreibungen:	Abschreibung auf Sachanlagen ohne Gebäude und Vorführwagen
Verkaufskosten:	Vermittlerprovisionen, Sachzugaben, Aufbereitung, Kulanzleistungen
Sonstiger betrieblicher Aufwand:	Keine Strukturkosten, sondern Werbung, Fuhrpark, EDV, Verwaltung, Beratung, Leasing, Versicherungen, Mietnebenkosten, Instandhaltung, Gewerbesteuer etc.
Miete, Abschreibung, Zins:	Nur soweit Strukturkosten, d.h. durch die betrieblich genutzten Immobilien verursacht; je nach Situation tritt an die Stelle der Miete die Summe aus Abschreibungen und Zinsen (inkl. Erbbauzins). Nicht: Gebäudeeinstandhaltung, Reinigung, Energie etc.

Aufwandsarten			
Personal	über 53%	50% bis 53%	42% bis 50%
Abschreibung	über 7%	5% bis 7%	2% bis 5%
Verkaufskosten	über 6%	4% bis 6%	2% bis 4%
Sonstiger betrieblicher Aufwand	über 23%	19% bis 23%	14% bis 19%
Miete/ Abschreibung/ Zins (in Relation zum Umsatz)	über 1,3%	1,0% bis 1,3%	unter 1,0%