

Steuerung eines Autohauses/ Kfz-Betriebs mit Hilfe von Kennzahlen

Ausschnitt: Verkauf

Unverbindliche Empfehlung der GG RCK

IMPRESSUM

Herausgeber:

Gütegemeinschaft Rechnungswesen und Controlling im Kfz-Gewerbe e.V. (GG RCK)

Franz-Lohe-Str. 21

53129 Bonn

Telefon: 0228-9127-317

E-Mail: skr51@kfzgewerbe.de

Internet: www.skr51.info

Stand:

6. September 2021

Haftungsausschluss:

Die in dieser Zusammenstellung enthaltenen Informationen erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl sie nach bestem Wissen und Gewissen erstellt worden ist, kann keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit der darin enthaltenen Informationen übernommen werden.

Copyright und Rechtsvorbehalt:

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf in keiner Form (Druck, Fotokopie, Mikrofilm oder einem anderen Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers veröffentlicht werden.

Aufbau des Dokuments

Einer Kennzahl ist jeweils eine halbe Seite eines Blattes gewidmet.

Jede Seite beginnt mit dem Namen der Kennzahlengruppe. Vielfach deckt sich dieser mit dem Kennzahlennamen. Wenn dem jedoch nicht so ist, findet sich unter dem Namen der Kennzahlengruppe in blauer Schrift der Kennzahlennamenname. Diese Systematik wurde gewählt, da sich einige Kennzahlen im Aufbau sehr ähneln und somit unter einer Kennzahlengruppe zusammengefasst werden können.

Sodann ist die Berechnungsweise der Kennzahl beschrieben. In hellblau hinterlegten Kästchen finden sich ggf. Erklärungen zu den einzelnen Bestandteilen der Formel. Daraufhin erfolgt eine Definition der Kennzahl bzw. eine Erklärung, wie die Ergebnisse der Kennzahl zu interpretieren sind.

„NF“ steht für „Neufahrzeuge“ und „GF“ für „Gebrauchtfahrzeuge“.

Aus Vereinfachungsgründen wurde der Zusatz „x 100“ in der Aufstellung der Formeln weggelassen. Wenn jedoch als Vergleichswert ein Prozentwert angegeben ist, ist die Formel um diesen zu erweitern, um eine Vergleichbarkeit herzustellen.

Wird in den Formeln von „1x“ oder „2x“ gesprochen, so ist das angegebene Konto jeweils mit allen Kostenstellen des Neufahrzeugbereichs (1x) oder des Gebrauchtfahrzeugbereichs (2x) kombinierbar. Auf jeden Fall sollte die Kennzahl aus den Summen der Unterkostenstellen gebildet werden. Werden einzelne Unterkostenstellen zur Bildung der Kennzahlen gewählt, dann ist darauf zu achten, dass zur Aussagefähigkeit der Kennzahl die gleichen Unterkostenstellen auch im Nenner angewandt werden.

Interpretationen einzelner Konten sind im SKR 51-Anwenderhandbuch der GG RCK wie auch in der Ausarbeitung „Kombination Statistikkonten-KRM“ zu finden.

Anwendung der Kennzahlen

Mittels Kennzahlen ist es sinnvoll, Vergleiche zu ziehen. So sollten sie

- im Zeitvergleich wie auch
- im Soll-Ist-Vergleich

betrachtet werden.

Ein Zeitvergleich gibt Aufschluss darüber, wie die Entwicklung der Kennzahlen in den letzten Jahren und Perioden (wöchentlich, monatlich, quartalsweise) verlaufen ist, wohingegen ein Soll-Ist-Vergleich die Entwicklungen der eigenen Zahlen im Vergleich zu den vorher festgelegten Soll-Werten oder den Branchen-Soll-Werten verdeutlicht. Auch die markenspezifischen Auswertungen können für einen Vergleich herangezogen werden.

Der SKR 51 mit seinen Kostenrechnungsmerkmalen lässt viele Auswertungsmöglichkeiten zu. Bei einigen Kennzahlen bietet es sich an, diese auch nach Absatzkanälen oder Kostenträgern auszuwerten. Bei der Darstellung der Kennzahlen in dieser Ausarbeitung wird sich auf die Konten-Kostenstellen-Kombination begrenzt.

Kennzahlen sollten nie isoliert betrachtet, sondern immer i.V.m. anderen Kennzahlen analysiert werden.

Je nach Buchungsperiode (pro Monat, kumuliert oder pro Jahr) können die Ergebnisse der Kennzahlen voneinander abweichen. Ein Vergleich sollte der Systematik der Buchungsperiode entsprechen.

Verkauf: Erlöse/ Ertrag pro Fahrzeug

Verkauf NF: Erlöse pro Neufahrzeuge

| | |
|--------|--|
| (8000 | Erlöse Verkauf Neuwagen i.V.m. KST 11 Neuwagen und KST 13 taktische Zulassungen |
| - 8001 | Nachlässe Verkauf Neuwagen i.V.m. KST 11 Neuwagen und KST 13 taktische Zulassungen) |
| <hr/> | |
| 9130 | Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 11 Neuwagen und KST 13 taktische Zulassungen |

Definition: Diese Kennzahl gibt einen Überblick, ob die Erlöse aus Neufahrzeugverkäufen ausreichen, die angestrebten Umsätze wie auch Erträge zu erreichen.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl niedriger als geplant ausfällt, ist über entsprechende Aktionen nachzudenken, um Neufahrzeugverkäufe mit höherem Erlös zu generieren, sofern dabei nicht die Ertragslage beeinträchtigt wird. Maßnahmen diesbezüglich könnten sein, den Modellmix anders zu gestalten oder aber anzustreben, mehr Sonderausstattung zu verkaufen.
Eine weitere Einflussgröße ist das Nachlassverhalten, um dieses zu steuern, sind den Verkäufern Vorgaben zu machen z.B. mit einer Modell-Nachlass-Matrix.

Verkauf: Erlöse/ Ertrag pro Fahrzeug

Verkauf NF: Erlöse pro Vorführfahrzeuge

| | |
|--------|---|
| (8010 | Erlöse Vorführwagen i.V.m. KST 14 Vorführwagen |
| - 8011 | Nachlässe Vorführwagen i.V.m. KST 14 Vorführwagen) |
| <hr/> | |
| 9130 | Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 14 Vorführwagen |

Definition: Diese Kennzahl gibt einen Überblick, ob die Erlöse ausreichen, die angestrebten Umsätze wie auch Erträge zu erreichen.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl niedriger als geplant ausfällt, ist über entsprechende Aktionen nachzudenken, um Vorführfahrzeugverkäufe mit höherem Erlös zu generieren, sofern dabei nicht die Ertragslage beeinträchtigt wird. Ggf. könnte eine andere Auswahl an Vorführfahrzeugen bzw. der Sonderausstattung hierbei behilflich sein, wie auch ein aktives Vorführfahrzeugmanagement bzw. Standtagemanagement.

Verkauf: Erlöse/ Ertrag pro Fahrzeug

Verkauf NF: Deckungsbeitragsstufen pro Neufahrzeug

Einzelne DB-Stufe (Rohertrag, Bruttoertrag 1, Deckungsbeitrag 1 bzw. 2, Operatives Ergebnis 1 bzw. 2) i.V.m. KST 1x

9130 Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 1x

Definition: Diese Kennzahl gibt einen Überblick, ob die Deckungsbeiträge aus Neufahrzeugverkäufen ausreichen, die angestrebten Deckungsbeiträge und Erträge zu erreichen.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl niedriger als geplant ausfällt, ist über entsprechende Aktionen nachzudenken, um Neufahrzeugverkäufe mit höherem Erlös zu generieren oder aber die Kosten der jeweiligen Deckungsbeitragsstufe zu reduzieren. Maßnahmen diesbezüglich könnten sein:

Rohertrag: Da die Verrechneten Anschaffungskosten nicht beeinflussbar sind, muss die Erlössituation verbessert werden.

Bruttoertrag 1: Je nachdem ist zu schauen, ob alle Möglichkeiten zur Gewinnung des Bonus bzw. der Verkaufshilfen genutzt wurden oder sie besser genutzt werden könnten.

Bruttoertrag 2: Es ist zu analysieren, ob sich die Nettoerlöse aus der Vermittlung von Finanzdienstleistungen oder Fahrzeuggarantien geändert haben.

Deckungsbeitrag 1: Sofern dieser Deckungsbeitrag nicht den Erwartungen entspricht, sind die einzelnen variablen Verkaufskosten zu betrachten, ob sich hier eine Verschiebung ergeben hat.

Deckungsbeitrag 2: Sofern dieser Deckungsbeitrag nicht den Erwartungen entspricht, sind die einzelnen direkten Kosten zu betrachten, ob sich hier eine Verschiebung ergeben hat.

Operatives Ergebnis 1: Sofern dieser Deckungsbeitrag nicht den Erwartungen entspricht, sind die einzelnen indirekten Kosten zu betrachten, ob sich hier eine Verschiebung ergeben hat.

Operatives Ergebnis 2: Sofern dieser Deckungsbeitrag nicht den Erwartungen entspricht, sind die einzelnen Strukturkosten zu betrachten, ob sich hier eine Verschiebung ergeben hat.

Verkauf: Erlöse/ Ertrag pro Fahrzeug

Verkauf GF: Erlöse pro Gebrauchtfahrzeuge

| | |
|--------|--|
| (8100 | Erlöse Gebrauchtwagen regelbesteuert i.V.m. KST 2x |
| + 8110 | Erlöse Gebrauchtwagen differenzbesteuert i.V.m. KST 2x |
| + 8111 | Mehrerlöse Differenzbesteuerung i.V.m. KST 2x |
| - 8112 | Mindererlöse Differenzbesteuerung i.V.m. KST 2x) |

9130 Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 2x

Definition: Diese Kennzahl gibt einen Überblick, ob die Gebrauchtfahrzeugverkaufserlöse ausreichen, die angestrebten Umsätze wie auch Erträge zu erreichen.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl niedriger als geplant ausfällt, ist über entsprechende Aktionen nachzudenken, um höhere Gebrauchtfahrzeugerlöse zu generieren. Ggf. ist die Gebrauchtfahrzeugankaufspolitik und damit der Gebrauchtfahrzeugmix zu überarbeiten.

Verkauf: Erlöse/ Ertrag pro Fahrzeug

Verkauf GF: Deckungsbeitragsstufen pro Gebrauchtfahrzeuge

Einzelne DB-Stufe (Rohertrag, Bruttoertrag 1, Deckungsbeitrag 1 bzw. 2, Operatives Ergebnis 1 bzw. 2) i.V.m. KST 2x

9130 Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 2x

Definition: Diese Kennzahl gibt einen Überblick, ob die Deckungsbeiträge aus Gebrauchtfahrzeugverkäufen ausreichen, die angestrebten Deckungsbeiträge und Erträge zu erreichen.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl niedriger als geplant ausfällt, ist über entsprechende Aktionen nachzudenken, um Gebrauchtfahrzeugverkäufe mit höherem Erlös zu generieren oder aber die Kosten der jeweiligen Deckungsbeitragsstufe zu reduzieren. Maßnahmen diesbezüglich könnten sein:

Rohertrag: Es ist zu erörtern, ob die Erlöse pro Gebrauchtfahrzeug erhöht werden können. Weiterhin ist zu analysieren, ob die Hereinnahmepreise dem Zustand des Gebrauchtfahrzeugs entsprechen.

Bruttoertrag 1: Je nachdem ist zu schauen, ob alle Möglichkeiten zur Gewinnung des Bonus bzw. der Verkaufshilfen genutzt wurden oder sie besser genutzt werden könnten.

Bruttoertrag 2: Es ist zu analysieren, ob sich die Nettoerlöse aus der Vermittlung von Finanzdienstleistungen oder Fahrzeuggarantien geändert haben, wie auch die Erlöse aus Provisionen.

Deckungsbeitrag 1: Sofern dieser Deckungsbeitrag nicht den Erwartungen entspricht, sind die einzelnen variablen Verkaufskosten zu betrachten, ob sich hier eine Verschiebung ergeben hat.

Deckungsbeitrag 2: Sofern dieser Deckungsbeitrag nicht den Erwartungen entspricht, sind die einzelnen direkten Kosten zu betrachten, ob sich hier eine Verschiebung ergeben hat.

Operatives Ergebnis 1: Sofern dieser Deckungsbeitrag nicht den Erwartungen entspricht, sind die einzelnen indirekten Kosten zu betrachten, ob sich hier eine Verschiebung ergeben hat.

Operatives Ergebnis 2: Sofern dieser Deckungsbeitrag nicht den Erwartungen entspricht, sind die einzelnen Strukturkosten zu betrachten, ob sich hier eine Verschiebung ergeben hat.

Verkauf: Ertrag pro Verkäufer

Verkauf NF und GF: Deckungsbeitrag 1 pro Verkäufer

Deckungsbeitrag 1 i.V.m. KST 1x und 2x

9176 Verkäufer i.V.m. KST 1x und 2x

Definition: Mit dieser Kennzahl wird kontrolliert, ob die Verkäufer die angestrebten Deckungsbeitragsziele erreichen.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl niedriger als geplant ausfällt, wäre zu überprüfen, ob die Leistungen des Verkäufers nicht ausreichend sind. Ggf. könnten dem Verkäufer entsprechende Verkaufsschulungen weiterhelfen oder die Einführung eines Standtagemanagements. Ist die Leistung des Verkäufers zufriedenstellend, dann fehlen ggf. Werbemaßnahmen, die auf das Autohaus oder auf bestimmte Produkte hinweisen, um die Verkäufe zu erhöhen.

Hinweis: Vergleich unter den Verkäufern möglich.

Verkauf: Ertrag pro Verkäufer

Verkauf NF: Deckungsbeitrag 1 pro NF-Verkäufer

Deckungsbeitrag 1 i.V.m. KST 1x

9176 Verkäufer i.V.m. KST 1x

Definition: Mit dieser Kennzahl wird kontrolliert, ob die NF-Verkäufer die angestrebten Neufahrzeugdeckungsbeitragsziele erreichen.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl niedriger als geplant ausfällt, wäre zu überprüfen, ob die Leistungen des Verkäufers nicht ausreichend sind. Ggf. könnten dem Verkäufer entsprechende Verkaufsschulungen weiterhelfen. Ist die Leistung des Verkäufers zufriedenstellend, dann fehlen ggf. Werbemaßnahmen, die auf das Autohaus oder auf bestimmte Produkte hinweisen, um die Verkäufe zu erhöhen.

Hinweis: Vergleich unter den Verkäufern möglich.

Verkauf: Ertrag pro Verkäufer

Verkauf GF: Deckungsbeitrag 1 pro GF-Verkäufer

Deckungsbeitrag 1 i.V.m. KST 2x

9176 Verkäufer i.V.m. KST 2x

Definition: Mit dieser Kennzahl wird kontrolliert, ob die GF-Verkäufer die angestrebten Gebrauchtfahrzeugdeckungsbeitragsziele erreichen.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl niedriger als geplant ausfällt, wäre zu überprüfen, ob die Leistungen des Verkäufers nicht ausreichend sind. Ggf. könnten dem Verkäufer entsprechende Verkaufsschulungen weiterhelfen. Ist die Leistung des Verkäufers zufriedenstellend, dann fehlen ggf. Werbemaßnahmen, die auf das Autohaus oder auf bestimmte Produkte hinweisen, um die Verkäufe zu erhöhen.

Hinweis: Vergleich unter den Verkäufern möglich.

Verkauf: Einheiten pro Verkäufer

Verkauf NF und GF: Einheiten pro Verkäufer

| | |
|--------|--|
| (9130 | Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 1x und 2x |
| + 9132 | Anzahl vermittelte Fahrzeuge i.V.m. KST 1x und 2x) |
| <hr/> | |
| 9176 | Verkäufer i.V.m. KST 1x und 2x |

Definition: Mit dieser Kennzahl wird kontrolliert, ob die Verkäufer die angestrebten Verkaufsziele erreichen.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl niedriger als geplant ausfällt, wäre zu überprüfen, ob die Leistungen des Verkäufers nicht ausreichend sind. Ggf. könnten dem Verkäufer entsprechende Verkaufsschulungen weiterhelfen. Ist die Leistung des Verkäufers zufriedenstellend, dann fehlen ggf. Werbemaßnahmen, die auf das Autohaus oder auf bestimmte Produkte hinweisen, um die Verkäufe zu erhöhen.

Hinweis: Vergleich unter den Verkäufern möglich.

Beim Vergleich mit Branchenzahlen ist darauf zu achten, dass je nach Belastung der Verkäufer mit administrativen Tätigkeiten die Anzahl der verkauften Fahrzeuge variiert.

Verkauf: Einheiten pro Verkäufer

Verkauf NF: Neufahrzeuge pro NF-Verkäufer

| | |
|--------|---|
| (9130 | Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 1x |
| + 9132 | Anzahl vermittelte Fahrzeuge i.V.m. KST 1x) |
| <hr/> | |
| 9176 | Verkäufer i.V.m. KST 1x |

Definition: Mit dieser Kennzahl wird kontrolliert, ob die NF-Verkäufer die angestrebten Neufahrzeugverkaufsziele erreichen.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl niedriger als geplant ausfällt, wäre zu überprüfen, ob die Leistungen des Verkäufers nicht ausreichend sind. Ggf. könnten dem Verkäufer entsprechende Verkaufsschulungen weiterhelfen. Ist die Leistung des Verkäufers zufriedenstellend, dann fehlen ggf. Werbemaßnahmen, die auf das Autohaus oder auf bestimmte Produkte hinweisen, um die Verkäufe zu erhöhen.

Hinweis: Vergleich unter den Verkäufern möglich.

Beim Vergleich mit Branchenzahlen ist darauf zu achten, dass je nach Belastung der Verkäufer mit administrativen Tätigkeiten die Anzahl der verkauften Fahrzeuge variiert.

Verkauf: Einheiten pro Verkäufer

Verkauf GF: Gebrauchtfahrzeuge pro GF-Verkäufer

| | |
|--------|---|
| (9130 | Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 2x |
| + 9132 | Anzahl vermittelte Fahrzeuge i.V.m. KST 2x) |
| <hr/> | |
| 9176 | Verkäufer i.V.m. KST 2x |

Definition: Mit dieser Kennzahl wird kontrolliert, ob die GF-Verkäufer die angestrebten Gebrauchtfahrzeugverkaufsziele erreichen.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl niedriger als geplant ausfällt, wäre zu überprüfen, ob die Leistungen des Verkäufers nicht ausreichend sind. Ggf. könnten dem Verkäufer entsprechende Verkaufsschulungen weiterhelfen. Ist die Leistung des Verkäufers zufriedenstellend, dann fehlen ggf. Werbemaßnahmen, die auf das Autohaus oder auf bestimmte Produkte hinweisen, um die Verkäufe zu erhöhen.

Hinweis: Vergleich unter den Verkäufern möglich.

Beim Vergleich mit Branchenzahlen ist darauf zu achten, dass je nach Belastung der Verkäufer mit administrativen Tätigkeiten die Anzahl der verkauften Fahrzeuge variiert.

Verkauf: Relation Neufahrzeuge zu Gebrauchtfahrzeuge

| | |
|--------|---|
| (9130 | Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 1x |
| + 9132 | Anzahl vermittelte Fahrzeuge i.V.m. KST 1x) |

| | |
|--------|---|
| (9130 | Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 2x |
| + 9132 | Anzahl vermittelte Fahrzeuge i.V.m. KST 2x) |

Definition: Diese Kennzahl gibt eine Einschätzung darüber, ob die Abteilungen Neu- zu Gebrauchtfahrzeuge in einem ausgeglichenen Verhältnis zueinander stehen.

Bewertung: Weicht die Relation zugunsten der Neufahrzeuge oder aber der Gebrauchtfahrzeuge erheblich ab, so sollte die Geschäftsbereichsstrategie überprüft werden. In Verbindung mit anderen Kennzahlen ist zu analysieren, ob eventuell die Verkäufer nicht entsprechend ihrer Aufgaben tätig sind. Außerdem ist zu fragen, ob der Neu- bzw. der Gebrauchtfahrzeugbereich richtig vermarktet werden. Ist die Anzahl der Gebrauchtfahrzeuge nicht ausreichend, ist zu überprüfen, ob die Einkaufspolitik verbessert werden könnte oder aber alle Gebrauchtfahrzeugvertriebskanäle ausreichend bespielt werden.

Verkauf: Verkäufer zu administrativen Mitarbeitern

| | | |
|--------|---|---|
| 9176 | Verkäufer i.V.m. KST 1x und/ oder 2x | Anzahl (nach Kapazität) der Verkäufer. Auszubildende werden nicht berücksichtigt. |
| (9178 | Abteilungsleiter i.V.m. KST 10 Gesamt NW und/ oder 20 Gesamt GW | Anzahl der unterstützenden/ administrativen Kräfte (nach Kapazität). Auszubildende werden nicht berücksichtigt. |
| + 9172 | Sonstige Mitarbeiter i.V.m. KST 1x und/ oder 2x | |
| + 9173 | Aushilfen i.V.m. KST 1x und/ oder 2x) | |

Definition: Diese Kennzahl ermittelt, ob die Anzahl der Verkäufer zu der Anzahl der unterstützenden/ administrativen Mitarbeiter im Verkauf in einer gesunden Relation zueinander stehen. Je mehr Verkäufer tätig sind, umso leichter können die Kosten der unterstützenden/ administrativen Kräfte mit gedeckt werden.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl nach unten vom Vergleichswert abweicht, sind die Tätigkeiten der unterstützenden/ administrativen Mitarbeiter zu überprüfen. Ggf. haben diese Leerlauf und können weitere Aufgaben, auch für andere Kostenstellen, übernehmen.

Hinweis: Beim Vergleich mit Branchenzahlen ist darauf zu achten, dass je nach Belastung der Verkäufer mit administrativen Tätigkeiten diese Kennzahl höher oder niedriger ausfällt.

Verkauf: Umschlagshäufigkeit

Verkauf NF: Umschlagshäufigkeit Neufahrzeuge

| | | |
|--------|---|--|
| (9130 | Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 11 Neuwagen und 13 taktische Zulassungen | Idealerweise der durchschnittliche NF-Bestand (Variante 1: Anfangs- und Endbestand geteilt durch 2 oder Variante 2: Kumulation der Endbestände der einzelnen Monate geteilt durch die Anzahl der Monate) |
| + 9132 | Anzahl vermittelte Fahrzeuge i.V.m. KST 11 Neuwagen und 13 taktische Zulassungen) | |
| / | Anzahl der abgelaufenen Monate | |
| x 12 | Monate | |
| 9101 | Bestand in Stück i.V.m. KST KST 11 Neuwagen und 13 taktische Zulassungen | |

Definition: Generell gilt: Je höher der Umschlagsfaktor ist, desto geringer ist die Kapitalbindung. Ein hoher Umschlagsfaktor lässt jedoch letzten Endes keinerlei Rückschlüsse auf die Qualität der einzelnen Geschäfte zu.

Bewertung: Sollte hier das Ergebnis nicht dem Sollwert entsprechen, kann dies z.B. an einer schlechten Einkaufspolitik im Neufahrzeugbereich liegen.

Hinweis: Eine Kombination mit den Neufahrzeugmodellen (Kostenträgern) zeigt die gängigen bzw. nicht gängigen Modelle auf.

Verkauf: Umschlagshäufigkeit

Verkauf NF: Umschlagshäufigkeit Vorführfahrzeuge

| | | |
|--------|---|--|
| (9130 | Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 14 Vorführrwagen | Idealerweise der durchschnittliche VF-Bestand (Variante 1: Anfangs- und Endbestand geteilt durch 2 oder Variante 2: Kumulation der Endbestände der einzelnen Monate geteilt durch die Anzahl der Monate) |
| + 9132 | Anzahl vermittelte Fahrzeuge i.V.m. KST 14 Vorführrwagen) | |
| / | Anzahl der abgelaufenen Monate | |
| x 12 | Monate | |
| <hr/> | | |
| 9101 | Bestand in Stück i.V.m. KST 14 Vorführrwagen | |

Definition: Generell gilt: Je höher der Umschlagsfaktor ist, desto geringer ist die Kapitalbindung. Ein hoher Umschlagsfaktor lässt jedoch letzten Endes keinerlei Rückschlüsse auf die Qualität der einzelnen Geschäfte zu.

Bewertung: Sollte hier das Ergebnis nicht dem Sollwert entsprechen, kann dies z.B. an einer schlechten Einkaufspolitik im Vorführrfahrzeugbereich liegen.

Verkauf: Umschlagshäufigkeit

Verkauf GF: Umschlagshäufigkeit Gebrauchtfahrzeuge

| | | |
|--------|--|--|
| (9130 | Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 2x | Idealerweise der durchschnittliche GF-Bestand (Variante 1: Anfangs- und Endbestand geteilt durch 2 oder Variante 2: Kumulation der Endbestände der einzelnen Monate geteilt durch die Anzahl der Monate) |
| + 9132 | Anzahl vermittelte Fahrzeuge i.V.m. 2x) | |
| / | Anzahl der abgelaufenen Monate | |
| x 12 | Monate | |
| <hr/> | | |
| 9101 | Bestand in Stück i.V.m. KST 2x | |

Definition: Generell gilt: Je höher der Umschlagsfaktor ist, desto geringer ist die Kapitalbindung. Ein hoher Umschlagsfaktor lässt jedoch letzten Endes keinerlei Rückschlüsse auf die Qualität der einzelnen Geschäfte zu.

Bewertung: Sollte hier das Ergebnis nicht dem Sollwert entsprechen, kann dies z.B. an einer schlechten Einkaufspolitik im Gebrauchtfahrzeugbereich liegen.

Verkauf: Risikobestand

Verkauf NF: Risikobestand Neufahrzeuge

| | |
|--------|---|
| (9106 | 181 – 360 Standtage in Stück i.V.m. KST 11 Neuwagen |
| + 9107 | über 360 Standtage in Stück (Risikobestand) i.V.m. KST 11 Neuwagen) |
| <hr/> | |
| 9101 | Bestand in Stück i.V.m. KST 11 Neuwagen |

Definition: Diese Kennzahl gibt den Anteil des überalterten Bestands (>180 Tage) in Euro an Neufahrzeugen in Euro wieder. Je höher der Risikobestand ist, desto höher ist die Kapitalbindung.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl höher als der Vergleichswert ausfällt, sollte geprüft werden, ob es vermehrt zu Falschbestellungen kommt. Ist dies der Fall, sollten die diesbezüglichen Prozesse überprüft und ggf. neue eingeführt werden.

Gängigkeitsanalysen und ein optimiertes Bestandsmanagement (Stichwort: Überbestände vermeiden) sind Voraussetzungen, den Risikobestand gering zu halten.

Verkauf: Risikobestand

Verkauf NF: Risikobestand taktische Zulassungen

| | |
|--------|--|
| (9106 | 181 – 360 Standtage in Stück i.V.m. KST 13 taktische Zulassungen |
| + 9107 | über 360 Standtage in Stück (Risikobestand) i.V.m. KST 13 taktische Zulassungen) |
| <hr/> | |
| 9101 | Bestand in Stück i.V.m. KST 13 taktische Zulassungen |

Definition: Diese Kennzahl gibt den Anteil des überalterten Bestands (>180 Tage) in Euro an taktischen Zulassungen in Euro wieder. Je höher der Risikobestand ist, desto höher ist die Kapitalbindung.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl höher als der Vergleichswert ausfällt, sollte geprüft werden, ob es vermehrt zu Falschbestellungen kommt. Ist dies der Fall, sollten die diesbezüglichen Prozesse überprüft und ggf. neue eingeführt werden.

Gängigkeitsanalysen und ein optimiertes Bestandsmanagement (Stichwort: Überbestände vermeiden) sind Voraussetzungen, den Risikobestand gering zu halten.

Verkauf: Risikobestand

Verkauf NF: Risikobestand Vorführfahrzeuge

| | |
|--------|---|
| (9106 | 181 – 360 Standtage in Stück i.V.m. KST 14 Vorführwagen |
| + 9107 | über 360 Standtage in Stück (Risikobestand) i.V.m. KST 14 Vorführwagen) |
| <hr/> | |
| 9101 | Bestand in Stück i.V.m. KST 14 Vorführwagen |

Definition: Diese Kennzahl gibt den Anteil des überalterten Bestands (>180 Tage) in Euro an Vorführfahrzeugen in Euro wieder. Je höher der Risikobestand ist, desto höher ist die Kapitalbindung.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl höher als der Vergleichswert ausfällt, sollte geprüft werden, ob es vermehrt zu Falschbestellungen kommt. Ist dies der Fall, sollten die diesbezüglichen Prozesse überprüft und ggf. neue eingeführt werden.

Gängigkeitsanalysen und ein optimiertes Bestandsmanagement (Stichwort: Überbestände vermeiden) sind Voraussetzungen, den Risikobestand gering zu halten.

Verkauf: Risikobestand

Verkauf GF: Risikobestand Gebrauchtfahrzeuge

| | |
|--------|--|
| (9106 | 181 – 360 Standtage in Stück i.V.m. KST 2x |
| + 9107 | über 360 Standtage in Stück (Risikobestand) i.V.m. KST 2x) |
| <hr/> | |
| 9101 | Bestand in Stück i.V.m. KST 2x |

Definition: Diese Kennzahl gibt den Anteil des überalterten Bestands (>180 Tage) in Euro an Gebrauchtfahrzeugen in Euro wieder. Je höher der Risikobestand ist, desto höher ist die Kapitalbindung.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl höher als der Vergleichswert ausfällt, sollte geprüft werden, ob es vermehrt zu Herannahen und Zukäufen kommt, die schwer vermarktbar sind. Ist dies der Fall, sollten die diesbezüglichen Prozesse überprüft und ggf. neue eingeführt werden.

Gängigkeitsanalysen und ein optimiertes Bestandsmanagement sind Voraussetzungen, den Risikobestand gering zu halten.

Verkauf: Zusatzprovisionen je Fahrzeug

Verkauf NF: Zusatzprovisionen je Neufahrzeug

| | |
|--------|---|
| 8870 | Provisionen Leasing/ Finanzierung/ Versicherung i.V.m. KST 1x |
| (9130 | Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 1x |
| + 9132 | Anzahl vermittelte Fahrzeuge i.V.m. KST 1x) |

Definition: Diese Kennzahl gibt den Provisionsumsatz mit Leasing-/ Finanz- oder Versicherungsdienstleistungen in Bezug auf die Neufahrzeugverkäufe im Verhältnis zu den Neufahrzeugverkäufen wieder.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl zu gering ausfällt, sollte geprüft werden, ob die Verkäufer über die entsprechenden Kenntnisse zum Verkauf von Leasing-/ Finanz- bzw. Versicherungsdienstleistungen verfügen bzw. entsprechend motiviert werden, diese zu verkaufen.

Verkauf: Zusatzprovisionen je Fahrzeug

Verkauf GF: Zusatzprovisionen je Gebrauchtfahrzeug

| | |
|--------|---|
| 8870 | Provisionen Leasing/ Finanzierung/ Versicherung i.V.m. KST 2x |
| (9130 | Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 2x |
| + 9132 | Anzahl vermittelte Fahrzeuge i.V.m. KST 2x) |

Definition: Diese Kennzahl gibt den Provisionsumsatz mit Leasing-/ Finanz- oder Versicherungsdienstleistungen in Bezug auf die Gebrauchtfahrzeugverkäufe im Verhältnis zu den Gebrauchtfahrzeugverkäufen wieder.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl zu gering ausfällt, sollte geprüft werden, ob die Verkäufer über die entsprechenden Kenntnisse zum Verkauf von Leasing-/ Finanz- bzw. Versicherungsdienstleistungen verfügen.

Verkauf: Zusatzprovisionen-Umsatz-Verhältnis

Verkauf NF: Verhältnis der Zusatzprovisionen zum Gesamtumsatz

8870 Provisionen Leasing/ Finanzierung/ Versicherung i.V.m. KST 1x

| | |
|--------|----------------------------|
| (8000 | Erlöse Verkauf Neuwagen |
| - 8001 | Nachlässe Verkauf Neuwagen |
| + 8010 | Erlöse Vorfürswagen |
| - 8011 | Nachlässe Vorfürswagen) |

Definition: Diese Kennzahl gibt den Provisionsumsatz mit Leasing-/ Finanz- oder Versicherungsdienstleistungen in Bezug auf die Neufahrzeugverkäufe im Verhältnis zu den Neufahrzeugverkaufserlösen wieder.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl zu gering ausfällt, sollte geprüft werden, ob die Verkäufer über die entsprechenden Kenntnisse zum Verkauf von Leasing-/ Finanz- bzw. Versicherungsdienstleistungen verfügen.

Verkauf: Zusatzprovisionen-Umsatz-Verhältnis

Verkauf GF: Verhältnis der Zusatzprovisionen zum Gesamtumsatz

8870 Provisionen Leasing/ Finanzierung/ Versicherung i.V.m. KST 2x

| | |
|--------|---|
| (8100 | Erlöse Gebrauchtwagen regelbesteuert |
| + 8110 | Erlöse Gebrauchtwagen differenzbesteuert |
| + 8111 | Mehrerlöse Gebrauchtwagen Differenzbesteuerung |
| - 8112 | Mindererlöse Gebrauchtwagen Differenzbesteuerung) |

Definition: Diese Kennzahl gibt den Provisionsumsatz mit Leasing-/ Finanz- oder Versicherungsdienstleistungen in Bezug auf die Gebrauchtfahrzeugverkäufe im Verhältnis zu den Gebrauchtfahrzeugverkaufserlösen wieder.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl zu gering ausfällt, sollte geprüft werden, ob die Verkäufer über die entsprechenden Kenntnisse zum Verkauf von Leasing-/ Finanz- bzw. Versicherungsdienstleistungen verfügen.

Verkauf: Werbekosten je Fahrzeug

Verkauf NF: Werbekosten je Neufahrzeug

| | |
|--------|---|
| 4800 | Werbekosten i.V.m. KST 10 Gesamt NW |
| <hr/> | |
| (9130 | Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 1x |
| + 9132 | Anzahl vermittelte Fahrzeuge i.V.m. KST 1x) |

Definition: Diese Kennzahl zeigt die Werbekosten, die durchschnittlich auf ein verkauftes bzw. vermitteltes Neufahrzeug fielen.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl höher als der Vergleichswert ausfällt, sollte geprüft werden, ob Werbemaßnahmen nicht gezielter zur Neufahrzeugvermarktung eingesetzt werden können. Eine Analyse der eingesetzten Werbemaßnahmen und deren Erfolg können dabei helfen.

Verkauf: Werbekosten je Fahrzeug

Verkauf GF: Werbekosten je Gebrauchtfahrzeug

| | |
|--------|---|
| 4800 | Werbekosten i.V.m. KST 20 Gesamt GW |
| <hr/> | |
| (9130 | Anzahl fakturierte Fahrzeuge i.V.m. KST 2x |
| + 9132 | Anzahl vermittelte Fahrzeuge i.V.m. KST 2x) |

Definition: Diese Kennzahl zeigt die Werbekosten, die durchschnittlich auf ein verkauftes bzw. vermitteltes Gebrauchtfahrzeug fielen.

Bewertung: Sofern diese Kennzahl höher als der Vergleichswert ausfällt, sollte geprüft werden, ob Werbemaßnahmen nicht gezielter zur Gebrauchtfahrzeugvermarktung eingesetzt werden können. Eine Analyse der eingesetzten Werbemaßnahmen und deren Erfolg können dabei helfen.