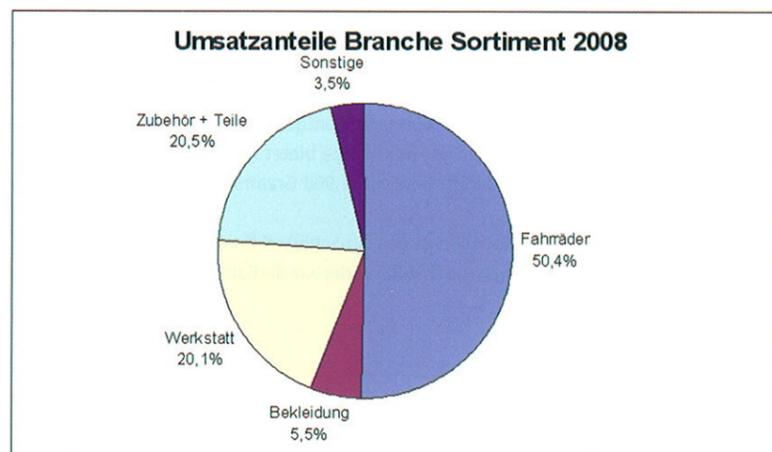


Ist meine Werkstatt richtig aufgestellt?

Der Anteil der Werkstatt am Gesamtumsatz des Fahrradfachhandels ist in den letzten Jahren mit leichten Schwankungen permanent gestiegen. Waren es 2004 noch rund 18,4 Prozent, sind es 2008 schon 20,1 Prozent gewesen, 2009 verzeichnete einen leichten Rückgang. Unabhängig von der Prozentzahl hinter dem Komma bedeutet das für Sie als Fachhändler, dass diese Umsatzgröße das Unternehmensergebnis stark beeinflusst.

Anteil Werkstatt am Gesamtumsatz im Fahrradfachhandel



Angesichts rückläufiger Kalkulationsaufschläge sind die Zeiten längst vorbei, in denen die Werkstatt durch den Fahrradumsatz subventioniert werden konnte. Wenn Sie sich also die Frage stellen, ob Ihre Werkstatt richtig aufgestellt ist, geht es nicht um Subvention, sondern darum, ob sich die Werkstatt selbst trägt oder wie sie ihren Beitrag zum positiven Unternehmensergebnis leisten kann.

Der Werkstattumsatz setzt sich zusammen aus dem Lohn- und dem Teileumsatz. Unklar ist, ob die Branchenstatistik die Zuordnung des Teileumsatzes zu Werkstatt und Ladenverkauf korrekt wiedergibt. Wird eine Fahrradkette im Laden verkauft, sollte der Umsatz dem Bereich Zubehör/Teile zugerechnet werden; wird sie in der Werkstatt montiert, sollte sie dem Werkstatt-Teileumsatz zugeordnet werden. Daher ist es wahrscheinlich, dass der Werkstattumsatzanteil eher noch höher ist als in der »amtlichen« Statistik ausgewiesen. Um die Werkstattleistung zu beurteilen, müssen also beide

Größen – Werkstatt-Lohnumsatz und Werkstatt-Teileumsatz – herangezogen werden, wenn es geht, sogar getrennt.

Der Lohnumsatz kommt durch Fakturieren der aufgewendeten Arbeitszeit der Werkstattmitarbeiter zustande. Ob die Arbeitszeit mittels Stundensatz (z. B. 48 Euro pro Stunde) oder durch Arbeitswerte (z. B. 1 AW gleich 10 Minuten gleich 8 Euro pro AW) ausgedrückt wird, ist zunächst einmal unerheblich. Während der Stundensatz wegen der größeren Zahl für viele Kunden relativ hoch erscheint, sind 8 Euro pro Arbeitswert erträglicher. Entscheidend ist aber, ob der in Rechnung gestellte Lohnumsatz auch alle erbrachten Leistungen abdeckt, von Begrüßen über Kostenvoranschlag, Rüstzeiten, Reparaturzeit, Rechnungserstellung und -erläuterung über den Kassiervorgang bis zur Übergabe des reparierten Rades und Verabschiedung des Kunden. Denn alle diese Tätigkeiten, nicht nur die reine Reparaturzeit, müssen über die angesetzten Arbeitswerte beziehungsweise die berechnete Zeit voll abgedeckt sein. Und das nicht nur bei einigen sondern möglichst bei allen Aufträgen.

Die vom Verband des deutschen Zweiradhandels (VDZ) beziehungsweise Bundesinnungsverband (BIV) veröffentlichten Arbeitswerte für

einzelne Reparaturleistungen stellen einen guten Anhaltswert dar, wie viel Zeit der Werkstattmitarbeiter brauchen darf, um eine bestimmte Reparaturleistung (inklusive oben genannter Nebenleistungen) zu erbringen. Deshalb eignen sie sich auch hervorragend als Kalkulationsgrundlage für das Reparaturangebot beziehungsweise den Kostenvoranschlag, wie auch als Zeitvorgabe für die Werkstattmitarbeiter. Ebenso als Grundlage für die Nachkalkulation (sofern sie gemacht wird). Wenn der Mitarbeiter für den Reparaturauftrag 6 Arbeitswerte gleich 60 Minuten fakturiert hat, aber effektiv gearbeitet und nur 45 Minuten dafür aufgewendet hat, müsste es ein insgesamt profitabler Reparaturauftrag gewesen sein.

Umgekehrt, 6 Arbeitswerte gleich 60 Minuten kalkuliert, aber 90 Minuten gebraucht, ist der Reparaturauftrag »zum Vergessen«. Vielleicht werden einige jetzt denken: »Ist doch nicht so schlimm, wir verkaufen ja noch Teile dazu.« Stimmt. Nur brauchen Sie den vollen Rohertag aus den eingesetzten Teilen, um die Werkstattkosten abzudecken, die nicht durch den Werkstatt-Stundensatz abgedeckt sind. Nur so wird aus einer Werkstatt eine profitable Werkstatt. Auf keinen Fall dürfen Sie versuchen, die Werkstattarbeit durch den Teileumsatz zu subventionieren.

Üblicherweise werden die Werkstatt-Stundensätze beziehungsweise die Preise für die Arbeitswerte nach Marktlage angesetzt (Was lässt der Wettbewerb zu?). Der eine Händler traut sich, etwas höhere Werkstatt-Stundensätze durchzusetzen, der andere hat Angst und fakturiert noch immer Stundensätze von 38 Euro inklusive Mehrwertsteuer. Um mit diesen niedrigen Stundensätzen seine Werkstatt profitabel zu gestalten, müssten die Arbeiten quasi in der halben Zeit ausgeführt werden, gemessen an den Arbeitswert-Vorgabezeiten, was in der Regel nicht möglich ist. Trauen Sie sich also, eher höhere Stundensätze/Arbeitswert-Preise anzusetzen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass dies ohne negative Kundenreaktionen geht.

Kaum ein Händler kennt jedoch seinen individuell notwendigen Stundensatz, also den, den er aufgrund seiner Kostenstruktur und Produktivität eigentlich brauchen würde. Denn die Kostenzuordnung zur Werkstatt ist (mit Ausnahme der Mitarbeiterlöhne) nicht ganz einfach und die Buchhaltung ist nicht darauf ausgelegt. In diesem Fall muss mit Näherungswerten gearbeitet werden. Liegt der notwendige Stundensatz unter dem tatsächlich fakturierten Stundensatz, ist man eher auf der sicheren Seite. Liegt der notwendige Stundensatz aber über dem fakturierten Stundensatz, muss die Lücke durch die verbesserte Produktivität geschlossen werden. Das bedeutet, dass Reparaturarbeiten (mit Nebenarbeiten) deutlich schneller ausgeführt werden müssen, als die Arbeitswert-Zeiten dies vorgeben.

Die Produktivität der Werkstatt stellt in der Praxis fast immer ein Problem dar, zum einen weil es im eigenen Unternehmen keine brauchbaren Zahlen gibt, zum anderen weil auch keine aussagekräftigen Branchenzahlen vorliegen. Grundsätzlich kann gesagt werden, dass die Produktivität der Werkstatt definiert wird durch die Anzahl der fakturierten Werkstattstunden (Lohnumsatz) und den fakturierten Teileumsatz. Alternativ durch den Lohnumsatz und den Gesamtumsatz pro Werkstattmitarbeiter. Hier ein paar Anhaltspunkte:

Werkstatt-Produktivität ?

Anhaltspunkte für gute Werkstatt-Produktivität:

- Lohnumsatz pro Werkstattmitarbeiter ca. 35 T€ pro Jahr
- Gesamtumsatz pro Werkstattmitarbeiter ca. 70 T€ pro Jahr
- Anteil fakturierte Werkstatt-Arbeitszeit ca. 40 % der Gesamtarbeitszeit
- Teile-Umsatz ca. 50 – 55 % des Werkstatt-Umsatzes
- Gesamt-Werkstattumsatz ca. 75,-€ pro fakt. Stunde

Wenn Sie mit Ihrer Werkstatt stark daneben liegen, müssen Sie reagieren!!!

Die Werkstatt ist eine Abteilung Ihres Betriebes, in der Geld verdient, aber auch »in den Sand gesetzt« werden kann, mit der Tragik, dass es keiner merkt. Betrachten Sie deshalb diese Anhaltspunkte als Mindestwerte (ohne Mehrwertsteuer) für eine produktive Werkstatt, die sich selbst trägt und zum Ergebnis beiträgt.

Auch wenn es etwas mühsam erscheint, lohnt es sich für Sie, sich mit der Erfassung, Kontrolle und Verbesserung dieser Zahlen intensiv auseinanderzusetzen.

H. P. Lakner

25. - 27.02.2011

Messe für Fahrrad, Freizeit & Zubehör



Willkommen zum größten Fahrrad-Event in NRW

Hier ist der wichtigste Marktplatz für Hersteller, Händler und Touristiker.

- ➔ 180 Aussteller
- ➔ 53.000 Besucher
- ➔ 12.500 qm Ausstellungsfläche

Weitere Infos unter: www.fahrrad-essen.de



Sie wollen mehr erfahren? Fordern Sie unsere Ausstellerunterlagen an: 0201.72 44-820 oder diesen Coupon faxen: 0201.7244-513

Firma

Ansprechpartner

Anschrift

Telefon/Fax

E-Mail

Messe Essen GmbH • Norbertstraße • 45131 Essen
Tel. 0201.72 44-820 • fahrrad@messe-essen.de