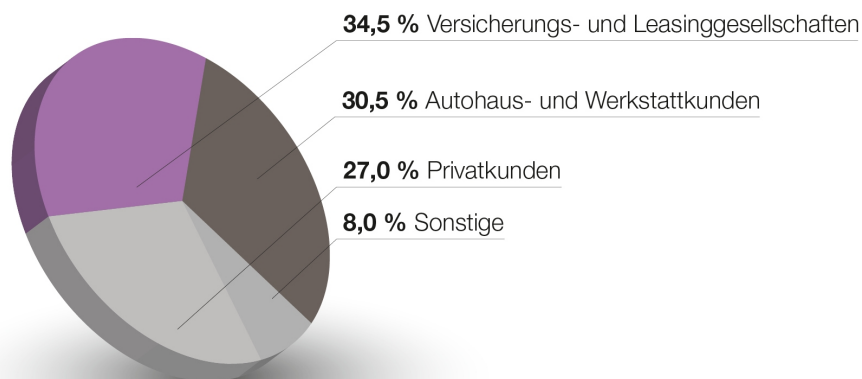


Umsatzaufteilung nach Art des Kunden in deutschen K&L-Betrieben

Gesamtjahr 2014

colornews



Umsatzaufteilung

Eine Folge der zunehmenden Schadensteuerung:
Versicherungs- und Leasinggesellschaften sind diejenige
Kundengruppe, die im K&L-Betrieb inzwischen den größten
Anteil am Gesamtumsatz hat.

Quelle: Profi-Club Betriebsvergleich © colornews.de/twinmedia GmbH

PROFI
CLUB

Die Verwendung der Grafik ist nur mit Erlaubnis der twinmedia GmbH gestattet.



14.07.2015

PROFI-CLUB REPORT: IM SCHNITT 80.000 EURO AUSSENSTÄNDE

Eine Folge der zunehmenden Schadensteuerung: Mit fast 35 Prozent Anteil am Gesamtumsatz sind Versicherungs- und Leasinggesellschaften inzwischen die wichtigsten Umsatzbringer in deutschen K&L-Betrieben, noch vor Autohaus- und Werkstattkunden (30,5 Prozent) sowie Privatkunden (27,0 Prozent).

Das geht aus dem Betriebsvergleich 2014 des **Spies Hecker Profi-Clubs** hervor, der jetzt veröffentlicht wurde.

STUNDENSÄTZE IM DURCHSCHNITT UNTER 90 EURO

Die realisierten durchschnittlichen Stundenverrechnungssätze (Lack) betragen bei Autohaus- und Werkstattkunden 87,53 Euro, bei Privatkunden 85,98 Euro und bei Versicherungs- und Leasinggesellschaften 88,04 Euro.

In der Karosserie lagen die Durchschnittswerte für Autohaus- und Werkstattkunden bei 83,23 Euro, für Privatkunden bei 82,76 Euro und für Versicherungs- und Leasinggesellschaften bei 84,59 Euro.

PERSONALKOSTEN BEI FAST 40 PROZENT DES UMSATZES

Die durchschnittlichen Umsatzerlöse der teilnehmenden K&L-Betriebe betragen im Jahr 2014 gut 1,18 Millionen Euro. Für Mitarbeiter gaben die Betriebe im Durchschnitt 38,4 Prozent vom Umsatz aus. Die Kosten für das eingesetzte Material nahmen einen Anteil von 28,6 Prozent am Gesamtumsatz ein.

GROSSE DIFFERENZEN ZWISCHEN BETRIEBEN

Bei der Detailbetrachtung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen fallen teilweise erhebliche Unterschiede zwischen den Betrieben auf.

"So betragen die Umsatzerlöse im Durchschnitt aller Betriebe 1.180.000 Euro, wobei die Spanne, nicht zuletzt infolge der Betriebsgröße, von 140.000 Euro bis 4.860.000 Euro reicht", erklärt Michael Wellnitz, Vorstandsvorsitzender des Profi-Clubs.

Auch bei den Stundenverrechnungssätzen zeigt sich ein sehr differenziertes Bild: Sie pendeln zwischen 48 und 150 Euro (Lack) sowie 47 und 124 Euro (Karosserie).

Im Durchschnitt erwirtschaftete ein produktiver Mitarbeiter im Jahr 2014 rund 122.000 Euro Umsatz. Bei genauerer Betrachtung der einzelnen Betriebe bewegte sich die Umsatzproduktivität pro Mitarbeiter zwischen 44.400 und 341.500 Euro.

Die durchschnittliche Auslastung des Werkstatt-Teams betrug 68,8 Prozent. Auch diese Kennzahl ist in den einzelnen Unternehmen sehr unterschiedlich. Sie lag im Minimum bei 32,2 Prozent und erreichte in der Spitze über 100 Prozent. Das heißt: In den Spitzenbetrieben wurden die Arbeitszeitvorgaben häufiger unterschritten, dadurch stieg die Auslastung.

PROBLEM OFFENE FORDERUNGEN

Die Höhe der nicht bezahlten Rechnungen betrug im Mittel pro Betrieb 82.900 Euro.

Das Spektrum reichte dabei von 80 Euro bis zu 582.400 Euro an Außenständen. "Hier ist künftig ein stärkeres Forderungsmanagement gefragt: Als Faustregel gilt, dass ein Monatsumsatz an Außenständen nicht überschritten werden sollte", mahnt Michael Wellnitz betroffene Betriebsinhaber.

UNTERSTÜTZUNG AUS EINER HAND

Der Vorstandsvorsitzende des Profi-Clubs zählt die Vorteile des starken Netzwerks für K&L-Betriebe auf: "Der Profi-Club unterstützt Sie dabei, Ihr Unternehmen noch besser zu positionieren. Egal, ob rechtliche Auskunft, Betriebsversicherung, Fördermittel- und **Energiekostenberatung**, Seminare oder **Themenforen**: Im Profi-Club finden Unternehmer schnelle und umfassende Unterstützung - und zwar alles aus einer Hand", unterstreicht Michael Wellnitz,

HIER KOSTENFREIER SERVICE-DOWNLOAD

Mehrere aussagekräftige Infografiken zu den Ergebnissen des Profi-Club Betriebsvergleichs können [hier kostenfrei heruntergeladen](#) werden.

[Andreas Löffler](#)