



17.03.2021

„VERÄNDERUNGEN AUFZEIGEN: CHECKEN SIE IHRE KENNZAHLEN?“

Im Werkstattalltag berät Betriebsberater Christoph Rosemeier die Fix Auto Werkstätten bei der Optimierung ihrer Betriebsabläufe – und somit auch bei der kontinuierlichen Verbesserung ihrer Kennzahlen. „Wir erheben die Kennzahlen gemeinsam mit unseren Partnerbetrieben **wöchentlich**, damit sie **Transparenz in ihrer Geschäftsentwicklung erhalten und sehen können, dass sich kontinuierlich etwas tut**. So steigern wir zusätzlich auch die Motivation der Mitarbeiter, bauen Vertrauen im Team auf und können direkt aufzeigen, welche Maßnahme welche Wirkung verursacht. Hierdurch kann jeder Beteiligte sehen, welche Auswirkungen die Veränderungen haben, die er ganz persönlich vorgenommen hat.“ Zwei der wichtigsten Kennzahlen seien die Effizienz und das Lohn-Teile-Verhältnis.

EFFIZIENZ: WIE VIEL PROZENT DER TATSÄCHLICH ANWESENDEN STUNDEN VERKAUFEN SIE?

Die Effizienz zeigt dem Unternehmer den Anteil der tatsächlich verfügbaren Mitarbeiterstunden, die über Aufträge abgerechnet wurden. Die tatsächlich verfügbaren Mitarbeiterstunden sind gestempelte Anwesenheitszeiten der produktiven Mitarbeiter wie z.B. Karosseriebauer, Mechatroniker, Lackierer sowie die Mitarbeiter im Finish. Christoph Rosemeier hat in den letzten Jahren durch seine Tätigkeiten als Unternehmens- und Betriebsberater viele Betriebe im In- und Ausland kennengelernt. Deswegen ist er der Meinung, dass die Effizienz deutscher K&L-Betriebe stark optimiert werden kann: „Bei vielen deutschen K&L-Betrieben liegt der Effizienzwert bei rund 65

Prozent. Das heißt im Umkehrschluss, dass circa 35 Prozent der verfügbaren Stunden nicht fakturiert werden. Unser Ziel ist es, dass unsere Betriebe langfristig 100 Prozent erreichen.“

Die Effizienz berechnet sich laut Christoph Rosemeier dabei aus zwei Zahlen des Managementsystems, nämlich den verkauften Stunden geteilt durch die Anwesenheitsstunden. „Wenn der Effizienzgrad eines Betriebes ermittelt ist, sollte sich jeder Unternehmer die vier folgenden Fragen stellen: 'Woher kommt die Differenz zwischen den verkauften und den anwesenden Mitarbeiterstunden?' 'Habe ich zu viele Anwesenheitsstunden in der Werkstatt?' 'Verkaufe ich zu wenig Stunden?' sowie 'Wie kann ich den Effizienzgrad gemäß meiner Zielsetzung verbessern?'“ Zur Steigerung der Effizienz setzt Christoph Rosemeier auf Fix Auto-Lösungen, die in den letzten 25 Jahren von den fast 1.000 Franchise-Betrieben entwickelt wurden. „Insbesondere haben wir dabei in Märkten viel Erfahrung gesammelt, in denen der Kostendruck zunehmend steigt und der Fokus auf der Verbesserung interner Betriebsabläufe liegt. So werden den Fix Auto-Betrieben durch transparente und praxiserprobte Prozesse nachhaltige Erfolge gebracht“, betont der Experte.

LOHN-TEILE-VERHÄLTNIS: STUNDEN STATT TEILE!

Das Lohn-Teile-Verhältnis gibt laut Christoph Rosemeier Auskunft darüber, wie hoch der durchschnittliche Anteil der abgerechneten Stunden im Verhältnis zum Anteil der Ersatzteile der Gesamtrechnungen ist. „Er ist einer der wichtigsten Faktoren für die Renditeverbesserung eines Betriebs“, erklärt Christoph Rosemeier. Daher sei es so wichtig, das eigene Lohn-Teile-Verhältnis genauestens zu kennen. „Der optimale Lohnanteil, den wir für unsere Fix Auto-Betriebe anstreben, liegt bei 55-60 Prozent“, schildert der Betriebsberater. Dies begründet er mit den Margen auf die einzelnen Positionen: „Die Bruttomarge auf Ersatzteile liegt in der Regel bei rund 20 Prozent, die auf Löhne ist im Normalfall dreimal so hoch. Aus diesem Grund rate ich jedem K&L-Betrieb auf Instandsetzung vor Erneuerung zu setzen. Natürlich nur dort, wo es auch Sinn macht!“

In den meisten Betrieben liegt nach Erfahrung von Christoph Rosemeier der Lohnanteil bei 45 Prozent oder weniger. Das Problem hierbei ist unter anderem eine der jüngsten Entwicklungen auf dem Ersatzteilmarkt, erläutert er: „Einige OEMs reduzieren seit einiger Zeit die Margen auf Ersatzteile. Diese Marge ist aktuell bei vielen Betrieben überlebensnotwendig. Um diesem Trend entgegenzuwirken und langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, ist es unerlässlich, das Lohn-Teile-Verhältnis zu optimieren. Fix Auto unterstützt seine Franchisenehmer hierbei unter anderem mit standardisierten Prozessen zur Schadenannahme und zur Kalkulationsoptimierung sowie einem Margenrechner für Kostenvoranschläge.“

Um wirkliche Transparenz zu erhalten, sollte das Lohn-Teile-Verhältnis für jeden einzelnen Volumenkunden (Schadensteuerer, Versicherung, Flotten) ausgerechnet werden. Fix Auto geht laut Christoph Rosemeier sogar noch einen Schritt weiter: „Im Betriebsvergleich liegen immense Optimierungspotentiale für jeden einzelnen Unternehmer. Sich mit anderen Betrieben zu vergleichen, ist aufgrund der verschiedenen Stundenverrechnungssätze und der standortabhängigen Kooperationen aber nicht so einfach. Daher berechnen wir die Ersatzteilerlöse im Verhältnis zu den verkauften Karosseriestunden. So schaffen wir eine deutliche Vergleichbarkeit, die von Themen wie unterschiedlichen Betriebsgrößen und Kundenstrukturen oder einem hohen Anteil von reinen Lackieraufträgen nicht beeinflusst wird.“

Er weist darauf hin, dass es Fix Auto durch die detaillierte und regelmäßige Betrachtung möglich ist, den Partnerbetrieben des Franchise-Unternehmens auf Basis dieser und vieler anderer Zahlen Best Practice-Beispiele aufzuzeigen. „Der Betriebsvergleich liefert unseren Partnern Antworten auf Fragen wie 'Wie stehe ich im Verhältnis zu den anderen? Wo habe ich Stellhebel? Wie entwickelt sich mein Betrieb im Verlauf der Zeit?'“ Zudem entstehe auf diese Weise zwischen den Fix Auto-Betrieben ein eigenes Expertennetzwerk mit einem partnerschaftlichen Austausch. Christoph Rosemeier betont: „In jedem Betrieb läuft etwas gut und etwas schlecht. Es liegt ein großer Vorteil darin, sich über diese Punkte ohne Konkurrenzgedanken auszutauschen und voneinander zu lernen. Weil jeder Fix Auto-

Betrieb seinen Gebietsschutz genießt, betrachten unsere Franchise-Nehmer sich nicht als Wettbewerber, sondern als Partner“

Ein Muster für den Fix Auto Wochenbericht können Sie sich [hier](#) ansehen.

Ina Otto