

Die Angst des Kaufmanns vorm Ertrag

Martin Berning von der BBE Automotive fordert die Motorradhändler auf, sich mehr mit Betriebswirtschaft und Renditerechnung auseinanderzusetzen. Eine Chance liefert der »bike und business«-Benchmark-Club.

BIRGIT RÜDEL



Foto: Johannes Untch

„Der Zweiradmechanikermeister sollte auch ein Meister der Zahlen sein“, weiß Martin Berning von der BBE Automotive.

Der »bike und business«-Benchmark-Club wird unterstützt von Sponsoren und Teilnehmern aus dem Motorradhandel. Ziel ist es, unternehmerische Kennzahlen auszuwerten und somit transparente Werte für die Branche zu erarbeiten. Teilnehmende Betriebe profitieren von den gewonnenen Erkenntnissen und vom Austausch mit Kollegen. Mittendrin im Club der

KONTAKT

Martin Berning
49 221/93 65 501
mberning@bbe-automotive.de
www.bbe-automotive.de

fortschrittlichen Motorradhändler: Berater Martin Berning von der BBE Automotive.

So wird zum Beispiel ermittelt, wie viel Gewinn ein Einzelunternehmen oder eine GmbH erwirtschaften muss, um am Markt zu bestehen. Demnach sollten Einzelunternehmen doppelt so viel Gewinn machen, da sie mit einem Unternehmerlohn sowie dessen Krankheit und Überstunden zu kalkulieren haben. Auch eine zehnpromtente Eigenkapitalverzinsung ist wichtig für den stark konjunkturabhängigen Motorradhandel. Berning rät außerdem davon ab, eigene Kostenvorteile (Privatimmobilie, niedrige Löhne) an Kunden weiterzugeben. Das schmälert den Gewinn und der Kunde hat letztendlich kein Problem mit den höheren Preisen, weiß er aus Erfahrung.

Bestandskundenpflege ist wichtig – aber wie sieht es aus mit Neukunden? Bei einem Bestand von vier Millionen Zweirädern und nur 140.000 Neuzulassungen 2014 sei hier ordentlich Potenzial vorhanden. Permanente Maßnahmen wie Flatrates, Garantieverlängerung und Wintereinlagerung, aber auch leistungsgerechte Entlohnung, korrektes An- und Abstempeln, Motivationssteigerung der Mitarbeiter, sofortige Kontrolle der Zahlen und Zeiten, optimale Abläufe und kompetente Ausbildung schaffen die Basis für einen rund laufenden Betrieb. „Was nicht innerhalb von 48 Stunden begonnen wird, wird zu 99 Prozent nicht umgesetzt“, fügt Berning noch hinzu. Die Rezepte sind da, es gilt diese umzusetzen!

BWL im Fokus

Die Kennzahlen-Analyse:

Die betriebswirtschaftlichen notwendigen Entscheidungen sollten analytisch getroffen werden. Leider passiert das immer noch zu oft aus dem Bauch heraus.

Ehrliche Bilanz:

Es wird davon abgeraten, eigene Kostenvorteile (wie Privatimmobilie, niedrige Löhne) an Kunden weiterzugeben. Das schmälert den Gewinn.

Bestands- versus Neukundenpflege:

Nicht nur an die Stammkunden denken, sondern auch an die Neukundengewinnung.

Ideen für mehr Gewinn:

Mit Flatrates, Garantieverlängerungen, Wintereinlagerung, leistungsgerechter Entlohnung, korrektem An- und Abstempeln, sofortiger Kontrolle der Zahlen und Zeiten, optimalen Abläufen und kompetenter Ausbildung läuft der Betrieb rund.

ZWEITEILIGE LEDERKOMBI
KYALAMI
EIN PREISTRÄGER



MOTORRAD
Urteil Heft 8/14 **sehr gut**

MOTORRAD
kauf Tipp

Jetzt auch in
Langgrößen!

Jacke ab **359,90€** Hose ab **299,90€**

Mehr erfahren unter
www.modeka.de
oder auf Facebook

