



Bike & Business-Benchmark-Club

Würzburg, 23. November 2017

Dipl. – Kfm. Martin Berning
Leiter
Betriebswirtschaftliche Motorradhandelsberatung
BBE Automotive GmbH, Köln



1 Bike und Business Benchmark-Club



Was wollen wir mit dem Benchmark-Club?

- Eigenvergleich mit wichtigen Kennzahlen der Branche
- Gegenüberstellung mit Durchschnittswerten und den Top-Werten der Branche (Benchmarks)
- Teilnehmer erhalten eine individuelle Auswertung
- Arbeitseinsatz: ca. 1-3 h, je nach Kenntnis des eigenen EDV-Systems und der Finanzbuchhaltung
- CSB gibt Hilfestellung dazu, mit Automatik für den Umsatz- und Rohertragsteil
- Die BBE plausibilisiert die Daten und wertet sie anonym aus.
- Wenn unplausible Daten kommen, melde ich mich und frage nach.
- Die Gesamtergebnisse bleiben den Teilnehmern der Auswertung vorbehalten.
- Im Club kommen wir zum 5. Mal mit den Jahresauswertungen zu interessanten Club-Treffen zusammen, um gemeinsam über Verbesserungsmöglichkeiten und Perspektiven zu diskutieren
- Teilnehmer in der Regel betriebswirtschaftlich überdurchschnittlich interessiert und engagiert

1 Erkenntnisse aus der Auswertung



Was diskutieren wir im Benchmark-Club?

Eigenkapitalquote

Gewinn nach Unternehmerlohn

Notwendiger Rohertrag bei Neufahrzeugen

Notwendiger Rohertrag bei Gebrauchtfahrzeugen

Noch bezahlbare Miete oder Immobilieninvestition

Mindestverkauf an Stunden pro produktivem Mechaniker

Welcher Stundenverrechnungssatz wäre bei mir machbar?

Welche Standzeiten bei Neu- und Gebrauchtmotorrädern kann ich mir leisten?

Personalkosten in Relation zum erwirtschafteten Rohertrag

1 Erkenntnisse aus der Auswertung



Personalkosten runter?

Nein, Rohertrag rauf!

Größer denken! Denn die Fixkosten sind da.

Jeder Mitarbeiter ist wichtig!

1 Erkenntnisse aus der Auswertung



Berechnungsvorlage Langsteherkosten	
Fahrzeugtyp:	gebrauchtes Motorrad
Einkaufspreis:	8.300 €
Aktueller Angebotspreis	8.999 €
Verkaufspreis an Händler, Börse etc:	7.500 €
Akt. Standzeit:	330 Tage
Ø Standzeit des Bestandes:	90 Tage
Ø Ertrag (Kapitalrentabilität)	8,00%
Zinsen	3,75%
Gemeinkosten	5,00%
Berechnung des Gesamtergebnisses:	
Einkaufspreis:	8.300 €
Verkaufspreis an Händler, Börse etc:	7.500 €
Verkaufsverlust (1):	800 €

1 Erkenntnisse aus der Auswertung



Berechnungsvorlage Langsteherkosten

Fahrzeugtyp:	gebrauchtes Motorrad
Einkaufspreis:	8.300 €
Aktueller Angebotspreis	8.999 €
Verkaufspreis an Händler, Börse etc:	7.500 €
Akt. Standzeit:	330 Tage
Ø Standzeit des Bestandes:	90 Tage
Ø Ertrag (Kapitalrentabilität)	8,00%
Zinsen	3,75%
Gemeinkosten	5,00%
Zinsen (3,75 % über 330 Tage)	285 €
Sonst. Gemeinkosten (5% auf Einkaufspreis)	415 €
Fixe Kosten (2):	700 €

1 Erkenntnisse aus der Auswertung



Berechnungsvorlage Langsteherkosten	
Fahrzeugtyp:	gebrauchtes Motorrad
Einkaufspreis:	8.300 €
Aktueller Angebotspreis	8.999 €
Verkaufspreis an Händler, Börse etc:	7.500 €
Akt. Standzeit:	330 Tage
Ø Standzeit des Bestandes:	90 Tage
Ø Ertrag (Kapitalrentabilität)	8,00%
Zinsen	3,75%
Gemeinkosten	5,00%
Nicht erwirtschafteter Gewinn	
Ist der Ertrag, der erwirtschaftet werden könnte, wenn das Kapital (8.300 €) anstatt 330 Tage in diesem Fahrzeug in andere normalgängige Fahrzeuge investiert worden wäre. Wenn man dieses Fahrzeug zur durchschnittlichen Standzeit (Ø 90 Tage) abverkauft hätte und dafür das Kapital wieder für normale Geschäfte mit normalem Ertrag (Ø 8%) eingesetzt hätte, wäre folgender Ertrag erwirtschaftet worden:	
Mehrstandzeitfaktor: 330 Tage / 90 Tage = 3,67 (d.h. das GF steht 2,67 mal länger als Ø)	
Kapitalrentabilität: 8% von 8.300 € = 664 €	
Nicht erwirtschafteter Gewinn (3): (2,67 x 664 €) =	1.773 €
Gesamtkosten des Langstehers (1+2+3):	3.273 €
<u>Anmerkung:</u>	
Man hätte das Fahrzeug nach 90 Tagen für 5.027 € (8.300 € - 3.273 €) verkaufen können, um denselben Verlust zu machen. Unberücksichtigt sind die Imageschäden, die Langsteher erzeugen.	

1 Bike und Business Benchmark-Club



Wie geht es weiter?

Entwicklungsmöglichkeiten:

- Einzelne Gruppen nach
 - ähnlichen Umsatzgrößen oder
 - Solo-Händler/Mehrmarkenhändler
 - Stadt/Land
 - Ost/West
- Mehr Gruppen, die sich regelmäßig treffen, um sich über Fachthemen untereinander und mit Fachexperten auszutauschen
- Möglichkeit, die Auswertung individuell zu besprechen und wenn nötig, Maßnahmen einzuleiten

1 Bike und Business Benchmark-Club



Daher die Bitte!

Nehmen Sie teil an der nächsten Auswertung im Herbst 2018 für das Jahr 2017 und die ersten 8 Monate 2018!

Je mehr Teilnehmer, desto tiefer kann die Analyse werden.

Sprechen Sie mich an wenn Sie Bedenken haben zu Datenschutz, Validität der Auswertung, betriebswirtschaftliche Tauglichkeit Ihrer Steuerberater- oder Warenwirtschaftsauswertung!

Nachträgliche Auswertungen mit telefonischer Besprechung gegen Berechnung von 273 € machen wir gerne.

Bei jeder Beratung ist die Auswertung auch mit dabei.

Dipl. – Kfm. Martin Berning

Unternehmensentwickler/
Management-Trainer
Leiter Motorradprojekte

BBE Automotive GmbH

Tel.: +49-(0)163 - 266 3415

Fax: +49-(0) 3212 – 411 1998

E-Mail: MBerning@bbe-automotive.de

