

Die Unternehmerkonferenzen sind gestartet

VAPV sowie Gehrke Econ und PlanAPP haben einen Kooperationsvertrag abgeschlossen. UKOs/EKOs können auf diese Weise unter der Schirmherrschaft des VAPV durch den Kooperationspartner Gehrke Econ durchgeführt werden.

Von Reiner Seidl |

Nachdem die Volkswagen AG im Jahr 2021 die von ihr ausgerichteten Unternehmer- und Expertenkonferenzen (UKOs/EKOs) für die Zukunft abgesagt hatte, haben sich viele Volkswagen und Audi Händler sowohl an den VAPV als auch an Gehrke Econ/Plan-APP gewandt, ob die Durchführung dieser Konferenzen auch anderweitig organisiert werden könne. Und es funktioniert: Unter der Schirmherrschaft des VAPV wurden im Herbst 2021 unter der Leitung von Gehrke Econ die ersten zwei UKOs und zwei EKOs in den Geschäftsräumen von Gehrke Econ durchgeführt. Dabei kam das neue Konferenztool von PlanAPP zum Einsatz.

Los ging es am Abend des 07. November 2021. Da kamen die Teilnehmer der UKOs bzw. Benchmark-Konferenz in einem Landhotel in der Nähe von Hanno-

ver zusammen. Zunächst fand ein gemeinsames Abendessen statt. Es war ein Wiedersehen nach fast zwei Jahren, entsprechend gab es viel Gesprächsstoff. Am darauffolgenden Morgen ging es – unter Berücksichtigung der pandemie-spezifischen Vorschriften – für die nächsten zwei Tage in dem Tagungsraum von Gehrke Econ in Isernhagen weiter.

Das bekannte Format der Unternehmerkonferenzen wurde wiederbelebt:

- Neues aus den Betrieben
 - Situation im stationären Handel mit Blick auf die aktuellen Einschnitte, ausgelöst durch die Pandemie und vieles mehr.
- Aktuelle Themen aus den Autohäusern
 - Liefersituationen der einzelnen Hersteller, Unterstützungsmaßnahmen, den Herausforderungen des Marktes entgegenzutreten.

- Entwicklung von Mitarbeitern im Autohaus
 - Schwerpunkt: persönliche Entwicklung zur Führungskraft. Dabei wurde eine potenzielle Ausbildung entwickelt, in der es um die Weiterbildung von persönlichen sowie fachlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten geht.
- Im weiteren Ablauf kam PlanAPP zum Einsatz. Auch den Teilnehmern, die noch keine PlanAPP-Kunden waren, wurde die temporäre Teilnahme zur Auswertung ihrer eigenen Daten ermöglicht. PlanAPP und das speziell für die Konferenzen entwickelte Konferenztool ermöglichen Benchmarking in den Bereichen Gesamtbetrieb, Neuwagen, Gebrauchtwagen, Service, Teiledienst und weitere Bereiche.

Durch die neu entwickelte und webbasierte PlanAPP-Software hatte jeder Teil-

The screenshot shows the PlanAPP interface with a table titled 'AUSWERTUNG UNTERNEHMEN'. The table has columns for 'Berechnung', 'SUMME', and multiple columns for 'Unternehmen' (01 to 08) with sub-columns for 'TEUR' and '%'. A large blue watermark 'MUSTER Konferenztool PlanAPP' is overlaid on the table.

nehmer seine betriebswirtschaftlichen Zahlen der letzten drei Jahre auf seinem Laptop/iPad. Parallel dazu kam die neue Konferenzdatenbank zum Einsatz. Anonymisierte Unternehmenskennzahlen wurden vorgestellt. Vom Bruttogewinn über die Deckungsbeiträge zum Unternehmensergebnis. Parallel dazu wurden die Benchmarkwerte der Gruppe den Einzelbetrieben gegenübergestellt.

Durch die bewährte Darstellung der Deckungsbeitragsrechnung ist festzustellen, dass die neuen Geschäftsmodelle der Hersteller (beispielsweise das Agenturgeschäft) sehr relevant für die Kennzahlen sind. Ein weiteres Augenmerk wurde auf den Bereich Gebrauchtwagen gelegt. Durch die Detailanalyse innerhalb der Kostenstellen konnten dort Schwachpunkte identifiziert und konkrete Maßnahmen abgeleitet werden.

Im Servicegeschäft führte die coronabedingte geringere Kfz-Nutzung im ersten Halbjahr 2021 im Kundendienst im Vergleich zu 2019 zu niedrigeren Durchschnittsumsätzen, die aber im Vergleich zum Vorjahr 2020 wieder leicht angestiegen sind. Auch die Bruttogewinne konnten im Vergleich zum Vorjahr wieder gesteigert werden, liegen aber noch unter dem Halbjahreswert 2019.

Resümee des Treffens: Die Teilnehmer zeigten sich sehr zufrieden. Der Tenor: Es war ein fachlich anspruchsvolles „Beschäftigten“ mit den eigenen Zahlen. Auf die Benchmark-Auswertung für das IV. Quartal 2021 wird in einem gesonderten Artikel in diesem Heft eingegangen (vgl. ab Seite 42).

Wie geht es weiter?

VAPV sowie Gehrke Econ und PlanAPP haben einen Kooperationsvertrag abgeschlossen, sodass künftig die UKOs/EKOs unter der Schirmherrschaft des VAPV durch den Kooperationspartner Gehrke Econ organisatorisch durchgeführt werden. Dabei kann auf Basis der anonymisierten Datenauswertung von PlanAPP auf die IST- und Benchmark-Daten zurückgegriffen werden. Bereits bestehende PlanAPP-Kunden können unmittelbar auf ihre IST-Daten zurückgreifen. Die Planungen für das Frühjahr 2022 sind in vollem Gange. Über das aktuelle Programm kann sich jeder Händler auf der neu eingerichteten Internet-Plattform www.acc-uko.de (Automotive Corporate Conference) informieren. <<

Unser Autor ist als Leiter der Konferenzen für Gehrke Econ tätig.

Statement



Dirk Weddigen von Knapp, Vorstandsvorsitzender und Geschäftsführer, Volkswagen und Audi Partnerverband e. V.

Wir freuen uns, den Spirit der UKOs wieder aufgenommen zu haben. Mittlerweile haben schon mehrere UKOs stattgefunden und die Teilnehmer haben vor allem die Gespräche mit dem Verband, die Teil der UKOs sind, sehr begrüßt. Wir freuen uns, dass die UKOs bei Gehrke Econ und uns eine neue Heimat gefunden haben.

Gehrke Econ ist in diesem Konzept der Partner für die „Zahlenwelt“. Mit der PlanApp von Gehrke Econ und den umgesetzten Sicherheitsmechanismen kann nun auch wieder ein kartellrechtlich unbedenklicher betriebswirtschaftlicher Austausch stattfinden. Auch Partner, die (noch) kein Kunde von PlanApp sind, können ihre Daten im Rahmen der UKO nach einem festgelegten Template einspielen und am Betriebsvergleich teilnehmen. Gemeinsam mit der Konferenzleitung, dem VAPV und den Präsidenten der UKOs werden die Referenten und die Themen festgelegt. Die Geschäftsführung des VAPV steht den Teilnehmern abends zu allen Fragen zur Verfügung. Aktuell ging es in den UKOs um maßgeblich strategische Fragen, um die Zukunft der Unternehmen und um Fragen von alternativen Geschäftsmodellen. Die Resonanz war sehr positiv und es wird allein aus diesen UKOs noch Folgegespräche mit dem VAPV geben. Aus meiner Sicht ist es dem VAPV auch hier wieder gelungen, strategisch die richtige Entscheidung für die Partner zu treffen.“

MUSTER-AGENDA BENCHMARK-MEETING

TAG 1:

bis 13:00 Uhr	Anreise
13:00 – 13:30 Uhr	kleiner Imbiss
13:30 – 13:45 Uhr	Begrüßung
13:45 – 15:30 Uhr	gemeinsamer Erfahrungsaustausch
15:30 – 15:45 Uhr	Pause
15:45 – 16:00 Uhr	Kurzeinweisung in PlanAPP
16:00 – 17:30 Uhr	Besprechung der Zahlen Teil 1
ab 19:00 Uhr	gemeinsames Abendessen

TAG 2:

09:00 – 10:45 Uhr	Besprechung der Zahlen Teil 2A
10:45 – 11:00 Uhr	Pause
11:00 – 12:30 Uhr	Besprechung der Zahlen Teil 2B
12:30 – 13:15 Uhr	Mittagessen
13:15 – 14:00 Uhr	Diskussion
14:00 – 15:00 Uhr	Abstimmung weitere Vorgehensweise
ab 15:00 Uhr	Abreise

So sah eine Agenda für eine UKO/EKO aus

Trotz aller Krisensignale verlief 2021 sehr erfolgreich

Die von PlanAPP veröffentlichten Benchmark-Werte für das Geschäftsjahr 2021 zeigen ein sehr positives Ergebnis im Automobilhandel auf.

Von Peter W. Plagens und Ingo Breitenfeld

Die aktuellen Benchmark-Werte für das Geschäftsjahr 2021, die Nutzern der Controlling-Software PlanAPP zur Verfügung gestellt werden, zeigen: Im vergangenen Jahr konnte insgesamt eine sehr positive Umsatzrendite vor Steuern erzielt werden. Während die Nettoerlöse auf dem Niveau des Vorjahres liegen, konnte der Bruttogewinn sowohl absolut, als auch relativ gegenüber 2020 deutlich gesteigert werden. Das absolute Niveau von 2019 wurde aufgrund der geringeren Nettoerlöse aber nicht erreicht.

Wie schon in 2020 wurden aufgrund der Coronapandemie Gegenmaßnahmen in den Personalkosten

(Kurzarbeit) ergriffen und Einsparpotenziale in den direkten Betriebskosten ausgeschöpft. Dies konnte teilweise auch in 2021 umgesetzt werden, sodass der Deckungsbeitrag III absolut und relativ über den beiden Vorjahren liegt (2021: 6,2 Prozent, 2020: 4,9 Prozent, 2019: 5,1 Prozent). Sinkende Zinsen und steigende indirekte Betriebskosten führen zu einem vorläufigen Betriebsgewinn, der um rund ein Prozent über den Vorjahren liegt (vgl. Tabelle 1). Die Umsatzrendite vor Steuern des Gesamtjahres 2021 konnte gegenüber den Vorjahren ebenfalls um einen Prozentpunkt gesteigert werden und fällt nun mit 2,6 Prozent überdurchschnittlich gut aus.

GESAMTBETRIEB	12/2021		12/2020		12/2019		Δ 21/20	Δ 21/19
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%		
Nettoerlöse	20.209	100,0	20.025	100,0	22.071	100,0	0,0	0,0
Bruttogewinn	4.152	20,5	3.647	18,2	4.266	19,3	2,3	1,2
Summe Einzelkosten	-445	-2,2	-397	-2,0	-504	-2,3	-0,2	0,1
Deckungsbeitrag I	3.707	18,3	3.250	16,2	3.762	17,0	2,1	1,3
Summe Personalkosten	-1.904	-9,4	-1.760	-8,8	-2.002	-9,1	-0,6	-0,4
Deckungsbeitrag II	1.803	8,9	1.490	7,4	1.760	8,0	1,5	0,9
Summe direkte Betriebskosten	-552	-2,7	-500	-2,5	-634	-2,9	-0,2	0,1
Deckungsbeitrag III	1.251	6,2	990	4,9	1.126	5,1	1,2	1,1
Summe Zinsen	-73	-0,4	-78	-0,4	-103	-0,5	0,0	0,1
Deckungsbeitrag IV	1.178	5,8	912	4,6	1.023	4,6	1,3	1,2
Summe indirekte Betriebskosten	-679	-3,4	-623	-3,1	-674	-3,1	-0,2	-0,3
Verwaltungskostenumlage	-16	-0,1	-14	-0,1	-18	-0,1	0,0	0,0
Vorläufiger Betriebsgewinn	483	2,4	275	1,4	331	1,5	1,0	0,9
Neutrales Ergebnis	46	0,2	24	0,1	12	0,1	0,1	0,2
Unternehmensgewinn vor Steuern	529	2,6	299	1,5	343	1,6	1,1	1,1

Tabelle 1: Benchmark Gesamtbetrieb

Ergebnisse im Bereich SALES

In einer vertiefenden Analyse zeigen sich die deutlichen Auswirkungen der aktuellen Halbleiterkrise. Aufgrund der Verknappung der Ausbringungsmengen und der damit verbundenen Lieferschwierigkeiten bei den Herstellern sind die Erlöse im Neuwagen-Bereich zwar rückläufig (Rückgang in 2021 gegenüber 2019 um 21,8 Prozent). Dafür konnte der relative Bruttogewinn aber deutlich gesteigert werden. Allerdings kommt es bei den Personalkosten wieder zu einem Anstieg. Daher bewegen sich

die relativen Deckungsbeiträge III im Geschäftsjahr 2021 wieder auf dem Niveau von 2019, und absolut deutlich über dem Vorjahr (vgl. Tabelle 2).

Vor allem der Gebrauchtwagen-Bereich profitiert von der Verknappung der Neuwagen. Während die Nettoerlöse relativ konstant bleiben, kommt es beim Bruttogewinn zu einem deutlichen relativen und absoluten Anstieg (vgl. Tabelle 3). Die sinkenden Bestände im Gebrauchtwagenbereich und fehlende Neuwagen-Alternativen resultierten in

NEUWAGEN	12/2021		12/2020		12/2019		Δ 21/20	Δ 21/19
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%		
Nettoerlöse	5.663	100,0	5.754	100,0	7.239	100,0	0,0	0,0
Bruttogewinn	1.056	18,6	911	15,8	1.225	16,9	2,8	1,7
Summe Einzelkosten	-269	-4,8	-240	-4,2	-322	-4,4	-0,6	-0,3
Deckungsbeitrag I	787	13,9	671	11,7	903	12,5	2,2	1,4
Summe Personalkosten	-357	-6,3	-306	-5,3	-363	-5,0	-1,0	-1,3
Deckungsbeitrag II	430	7,6	365	6,3	540	7,5	1,2	0,1
Summe direkte Betriebskosten	-199	-3,5	-179	-3,1	-253	-3,5	-0,4	0,0
Deckungsbeitrag III	231	4,1	186	3,2	287	4,0	0,8	0,1

Tabelle 2: Benchmark Neuwagen

GEBRAUCHTWAGEN	12/2021		12/2020		12/2019		Δ 21/20	Δ 21/19
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%		
Nettoerlöse	9.913	100,0	9.860	100,0	9.894	100,0	0,0	0,0
Bruttogewinn	826	8,3	615	6,2	640	6,5	2,1	1,9
Summe Einzelkosten	-154	-1,6	-140	-1,4	-162	-1,6	-0,1	0,1
Deckungsbeitrag I	672	6,8	475	4,8	478	4,8	2,0	1,9
Summe Personalkosten	-251	-2,5	-213	-2,2	-236	-2,4	-0,4	-0,1
Deckungsbeitrag II	421	4,2	262	2,7	242	2,4	1,6	1,8
Summe direkte Betriebskosten	-83	-0,8	-76	-0,8	-89	-0,9	-0,1	0,1
Deckungsbeitrag III	338	3,4	186	1,9	153	1,5	1,5	1,9

Tabelle 3: Benchmark Gebrauchtwagen

höheren Verkaufspreisen. Da die Kosten relativ konstant gehalten werden konnten, liegt der relative Deckungsbeitrag III um 1,5 bzw. 1,9 Prozent über den Vorjahren und der absolute Deckungsbeitrag III hat sich im Vergleich zu den Vorjahren fast verdoppelt.

Ergebnisse im Bereich AFTER SALES

Die leichte Entspannung in der Corona-Pandemie sowie die längere Haltedauer von Fahrzeugen aufgrund fehlender Neuwagen resultiert in wieder ansteigenden Kundendienstlöhnen. Das Niveau von 2019 konnte aber nicht erreicht werden. Der Bruttogewinn fällt in 2021 jedoch höher aus als in 2020. Die durch die Corona-Pandemie eingeleiteten Gegenmaßnahmen im Personalbereich wirken sich auch weiterhin aus, sodass eine geringere Personalkostenquote und ansonsten relativ konstante Kosten zu einem Deckungsbeitrag III führen, der absolut und relativ über dem der beiden Vorjahre liegt.

Diese Entwicklung hat sich annähernd parallel auch im Teiledienst vollzogen, sodass der Aftersales-Bereich insgesamt mit einer Ergebnisverbesserung gegenüber 2020 das Geschäftsjahr abschließt und

PlanAPP bietet quartalsweise Benchmark-Auswertungen zum Download oder als Teil der Auswertungen an. Dazu kann neben der Grundversion einfach das Modul Benchmark hinzugebucht werden. Für eine Version inkl. Benchmark- und Kennzahlenmodul gibt es seit Neuestem auch einen vergünstigten Vollversionspreis.

Sie nutzen bereits ein Controlling-Tool und haben nur Interesse an den Benchmark-Werten? Dafür stellt PlanAPP Ihnen eine günstige „Benchmark-stand-alone“-Version zur Verfügung.

Mehr Informationen dazu finden Sie unter www.planapp.de.

sich im DB III auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2019 befindet.

Fazit

Insgesamt zeigt sich, dass das Geschäftsjahr 2021 maßgeblich geprägt ist von der Halbleiterkrise und der damit verbundenen geringeren Neuwagen-Pro-

duktion sowie den abgeschwächten Auswirkungen der Corona-Pandemie. Vor allem die Halbleiterkrise wirkte sich drastisch auf die Fahrzeugzulassungen aus. Diese liegen in 2021 mit 2,62 Millionen Neuwagen um 10,1 Prozent unter 2020. Parallel schwächelte auch der Gebrauchtwagenmarkt, der in 2021 mit 6,7 Millionen Besitzumschreibungen um 4,5 Prozent geringer ausfiel als in 2020 und um 6,9 Prozent als in 2019. Aufgrund der sinkenden Angebotsmenge konnten aber höhere Preise durchgesetzt werden, aus denen dann im Sales-Bereich ein Anstieg in den Deckungsbeiträgen resultiert. Vor allem der Gebrauchtwagen-Bereich profitiert wesentlich von den gesunkenen Fahrzeugbeständen und trägt maßgeblich zur Ergebnisverbesserung in 2021 bei.

Ausblick:

Die in 2021 erzielten positiven Ergebnisse resultieren im Wesentlichen aus der Halbleiterkrise und dem damit verbundenen geringeren Angebot an Fahrzeugen. Dies führte zu temporär steigenden Preisen und steigenden Deckungsbeiträgen. Ungewiss bleibt aktuell, wann sich diese Lage wieder beruhigt. In dem Fall ist dann wieder mit steigenden

Ausbringungsmengen der Hersteller zu rechnen, die wahrscheinlich wieder zu den gewohnten Rabattschlachten und damit zu sinkenden Erträgen führen werden. Daneben stehen natürlich auch die Umsetzung der angedachten Agentur- und Abo-Modelle sowie die weitere Entwicklung bei den Elektrofahrzeugen im Fokus. Daher sind der Automobilhandel und die Service-Betriebe weiterhin gut beraten, alle Zeichen des Marktes im Auge zu behalten und die aktuell relativ gute Lage zu nutzen, um sich eine gute Ausgangssituation für den sich wieder normalisierenden Markt zu schaffen. «

Unsere Autoren: Peter W. Plagens ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater und als Of Council für die Gehrke Econ GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH tätig. Ingo Breitenfeld ist Unternehmensberater der Gehrke Econ Unternehmensberatungsgesellschaft mbH.

KUNDENDIENST	12/2021		12/2020		12/2019		Δ 21/20	Δ 21/19
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%		
Nettoerlöse	1.934	100,0	1.831	100,0	2.077	100,0	0,0	0,0
Bruttogewinn	1.279	66,1	1.195	65,3	1.326	63,8	0,9	2,3
Summe Einzelkosten	-13	-0,7	-10	-0,5	-13	-0,6	-0,1	0,0
Deckungsbeitrag I	1.266	65,5	1.185	64,7	1.313	63,2	0,7	2,2
Summe Personalkosten	-675	-34,9	-653	-35,7	-729	-35,1	0,8	0,2
Deckungsbeitrag II	591	30,6	532	29,1	584	28,1	1,5	2,4
Summe direkte Betriebskosten	-134	-6,9	-124	-6,8	-149	-7,2	-0,2	0,2
Deckungsbeitrag III	457	23,6	408	22,3	435	20,9	1,3	2,7

Tabelle 4: Benchmark Kundendienst

TEILEDIENST	12/2021		12/2020		12/2019		Δ 21/20	Δ 21/19
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%		
Nettoerlöse	2.326	100,0	2.234	100,0	2.472	100,0	0,0	0,0
Bruttogewinn	795	34,2	760	34,0	860	34,8	0,2	-0,6
Summe Einzelkosten	-5	-0,2	-4	-0,2	-4	-0,2	0,0	-0,1
Deckungsbeitrag I	790	34,0	756	33,8	856	34,6	0,1	-0,7
Summe Personalkosten	-372	-16,0	-355	-15,9	-398	-16,1	-0,1	0,1
Deckungsbeitrag II	418	18,0	401	17,9	458	18,5	0,0	-0,6
Summe direkte Betriebskosten	-25	-1,1	-22	-1,0	-29	-1,2	-0,1	0,1
Deckungsbeitrag III	393	16,9	379	17,0	429	17,4	-0,1	-0,5

Tabelle 5: Benchmark Teiledienst