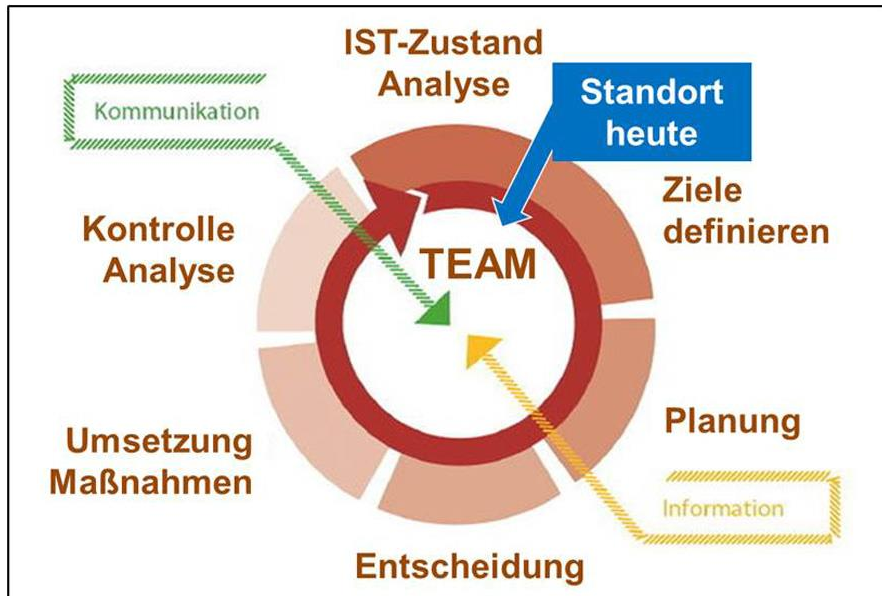




Werkstatt- / Zielplanung

Umsatz- und Ertragsplanung

Werkstatt-Umsatz- und -Ertragsplanung



Der sogenannte „Management-Kreis“ (oben) zeigt die Systematik von Planung, Umsetzung und Kontrolle. Jede/r Aftersales-Verantwortliche/r muss diese Aufgaben umsetzen.

Zu Jahresbeginn muss spätestens die Werkstattplanung stehen, mit dem 1. Januar beginnt ein neues Spiel. „Wer nicht plant, kann keine Ergebnisse beurteilen bzw. seinen Betrieb aktiv steuern!“ Die Planung, Umsetzung und Kontrolle sind eine der wichtigsten Basisaufgaben der Serviceleitung.

Werkstatt-Umsatz- und -Ertragsplanung

#	Ermittlung der produktiven Monteurstunden		Summe			Ihr Betrieb
1	365	Kalendertage	365			
2	- 104	Samstage und Sonntage p. a.	261			
3	- 7	Feiertage, die stets auf einen Wochentag/Arbeitstag fallen	254			
4	254	Arbeitstage p. a.	254			
5	25/30	Tage Urlaub p. a.	229	224		
6	- 5	Tage Krankheit p. a. 1)	224	219		
7	- 6	Tage Schulung p. a. 1)	218	213		
8		Anwesenheitstage p. a.	218	213		
9		Anwesenheit pro Tag/Std. Beispiel: 36-/38-/40-Std.-Woche	7,2	7,6	8	
10		Anwesenheitsstunden p. a. bei 218 Anwesenheitstagen	1.570	1.656	1.744	
11		Anwesenheitsstunden p. a. bei 213 Anwesenheitstagen	1.534	1.618	1.704	
12		90 % 2) Produktivleistung gerechnet von Anwesenheit in Stunden 3)	1.380 3) 4)	1.456 3) 4)	1.533 3) 4)	

1) Erfahrungswerte
 2) Bei guter Organisation und Führung können auch 95 % erreicht werden
 3) Produktiv-SOLL-Stunden x gewichteter Std.-V.-Satz = Ziel-Umsatz Werkstatt
 4) Anzahl Monteure = Jahresziel
 5) Multipliziert mit anderen Produktivkräften

Formel:
 Produktivstunden
 x gew. Std.-V-Satz
 = Ziel-Umsatz

1. Werkstattplanung Teil 1

Die Produktivplanung
 Im ersten Schritt ist die Produktivleistung festzustellen. Die Rechnung geht von den Kalendertagen bis hin zu den Produktivstunden p. a.

Zuerst gilt es, die Produktivwerte festzustellen.

$$\frac{\text{Anzahl Produktivkräfte} \times \text{Produktivleistung p. a.}}{\text{= zur Verfügung stehende Monteurkapazität in der Werkstatt}}$$

Diese Produktivleistung soll zu 100 % an Kunden / Garantie / intern verrechnet werden (= Leistungsgrad 100 %).

Werkstatt-Umsatz- und -Ertragsplanung

2. Umsatzplanung

Die zur Verfügung stehenden Gesamt-Produktivstunden müssen mit dem Stundenverrechnungssatz multipliziert werden, daraus ergibt sich der Ziel-Jahresumsatz der Werkstatt.

Kalkulation

Stundenverrechnungssatz

Auch heute gibt es noch so manche Betriebe, die ihren Stundenverrechnungssatz mit Blick auf den Nachbarbetrieb festlegen: Das hat mit Kalkulation nichts zu tun, das ist „Blindflug“! Hier eine schnelle Methode, wie Sie zu einem durchschnittlich kalkulierten Stundenverrechnungssatz kommen, indem Ihre individuellen Kosten berücksichtigt sind.

Schnellverfahren Kalkulation

Gesamtkosten Servicepersonal
produktiv und unproduktiv
+ Service-Gesamt-Sachkosten
+ Service-Abschreibungen
+ evtl. Kostenverteilung /
Umlagekosten
+ ~ 20 % Gewinn
zu SOLL-Produktivstunden

* evtl. Anwendung von differenzierten
Stundenverrechnungssätzen

Ihre Aufgabe

Regelmäßige Überprüfung von
SOLL - kalkulierter
Stundenverrechnungssatz zu
IST – tatsächlich erreichter
Stundenverrechnungssatz

Erreichen Sie Ihre Kalkulation?

Prüfen Sie regelmäßig, ob es
Möglichkeiten zur Optimierung
der Stundenverrechnungssätze
gibt / differenzierte Sätze.

Dieser Verrechnungssatz (netto) ist die Basis für Ihre Planung. Mit einer vertiefenden Planung können Sie dann differenzierte Verrechnungssätze festlegen, in Summe müssen Sie aber den Durchschnittswert erzielen.

Anhang

Anleitung zum Kalkulationstool

Kalkulationstool anbei

Werkstattumsatzplanung

Firma: Autohaus NN

Jahr:

**Anzahl Produktivkräfte
Mechanik Nfz**

5,4		
MS	M	G
0	0	0

Bitte tragen Sie hier die Anzahl der Produktivkräfte ein. Vollbeschäftigte mit 1, teilweise Produktive z. B. mit 0,5.

Bitte tragen Sie hier die Jahresproduktivstunden Ihrer Produktivkräfte der Werkstatt ein

Bitte tragen Sie hier den gewichteten Std.-V.-Satz der Werkstatt ein

h / p.a. = 567.000,00 € Serviceumsatz p.a. *1)

**Anzahl Produktivkräfte
Zweigbetrieb**

							KALA
MS	M	G	L1	L2	L3	L4	
0	0	0	0	0	0	0	

X 0,00 h / p.a.

Jahresproduktivstunden der KALA-Produktivkräfte

X 0,00 € / St. VS/netto = 0,00 € KALA-Umsatz p.a.

Mechanik / PKW + Nfz

Bei aktivem KALA-Geschäft bitte hier die ME-Einheiten eintragen

Umsatzplanung pro Jahr
Umsatz ohne Fremdleistung

Bitte tragen Sie hier den gewichteten Std.-V.-Satz der KALA-Abteilung ein

pro Monat

pro Woche

pro Tag
(5-Tage-Woche)

567.000,00 €

47.250,00 €

10.904,00 €

2.181,00 €

Teile

Faktor Service / Teile 1 : 1,4
(Werkstatt - verbaute Teile)

Bitte setzen Sie hier den in Ihrem Betrieb ermittelten Teilefaktor im Verhältnis zum Lohnumsatz ein

pro anno

pro Monat

pro Woche

pro Tag

793.800,00 €

66.150,00 €

15.265,00 €

3.053,00 €

*1) ohne Fremdleistung

*2) gemäß KZ aus 2001

Firma:		Autohaus M		Werkstattumsatzplanung / Monat									
Monat:		Januar											
Löhne						Teile					Kundendienst		
A	B	C				D	E	F	G	H	J	K	
Tag	SOLL Löhne Tag €	IST Löhne Tag €	SOLL Löhne Kum. €	IST Löhne Tag Kum. €	SOLL / IST + / -	SOLL Teile Tag €	IST Teile Tag €	SOLL Teile Kum.	IST Teile	SOLL / IST	SOLL Kum. €	IST Kum. €	
1	2.181,00	2.300,00	2.181,00	2.300,00	119,00	3.053,00	75.765,00	3.053,00			5.234,00	78.065,00	
2	2.181,00			3.600,00	2.300,00	3.053,00	0,00	6.106,00			10.468,00	79.365,00	
3	2.181,00			6.600,00	3.119,00	3.053,00	578,00	9.159,00			15.702,00	82.943,00	
4	2.181,00			7.200,00	1.538,00	3.053,00	0,00	12.212,00			20.936,00	83.543,00	
5	0,00			8.200,00	2.538,00		0,00	15.265,00			23.989,00	84.543,00	
6	0,00			11.200,00	5.538,00						27.042,00	85.81,00	
7	2.181,00			14.200,00	6.357,00								
8	2.181,00			14.600,00	4.576,00								
9	2.181,00			21.650,00	9.445,00								
10	2.181,00	0,00	14.386,00	21.650,00	7.264,00								
11	2.181,00	0,00	16.567,00	21.650,00	5.083,00								
12	2.181,00	4.339,00	18.748,00	25.989,00	7.241,00	3.053,00	5.552,00	36.636,00	97.880,00	61.244,00			
13	2.181,00	2.351,00	20.929,00	28.340,00	7.411,00	3.053,00	2.136,00	39.689,00	100.016,00	60.327,00			
14	2.181,00	5.254,00	23.110,00	33.594,00	10.484,00	3.053,00	5.594,00	42.742,00	105.610,00	68.914,00			
15	2.181,00	3.679,00	25.291,00	37.273,00	11.982,00	3.053,00	5.138,00	45.795,00			74.148,00		
16	2.181,00	13.095,00	27.472,00	50.368,00	22.896,00	3.053,00	11.873,00	48.848,00			79.382,00		
17	2.181,00		29.653,00										
18													
19													
20													
21													
22													
23													
24													
25													
26													
27													
28													
29													
30													
31													

Bitte tragen Sie hier die Tageslohnsätze ein

Korrigieren Sie hier die arbeitsfreien Wochenend- und Feiertage des Monats auf „0“

Verfahren Sie hier ebenso mit der Korrektur der arbeitsfreien Tage

Tragen Sie hier die Tagesumsätze ET ein

Hier wird der Gesamtumsatz Aftersales aufgezeigt

Kontrollieren Sie hier den Lohnumsatz Verkauf

Kontrollieren Sie hier die SOLL-Erreichung der ET-Umsätze

Tragen Sie hier den geschätzten Umsatz aus offenen Rechnungen ein

Übernehmen Sie die Planvorgaben aus Datei 1

Stammdaten

A = Monat, Tag
 B = anwesende ME-Kapazität / Tag
 C = SOLL-Umsatz / Tag

Stammdaten

D = IST-Umsatz / Tag
 E = SOLL Ø Umsatz / Tag
 F = SOLL kumuliert
 G = IST kumuliert
 H = Differenz SOLL / IST
 I = Ø SOLL Teile / Tag
 J = IST Teile kumuliert
 K = Summe IST Lohn / Teile

Offene Aufträge Stck.
 Offene Rechnungssumme ca. **0,00 €**