

Welche Kennzahlen sollte jeder Werkstattinhaber kennen?

Jeder Werkstattinhaber sollte die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen seines Betriebes kennen. Dazu gehören insbesondere Umsatz, Rohertrag, Produktivität, Auslastung, Gewinn, durchschnittlicher Auftragswert, Personalkostenquote und Liquidität. Diese Kennzahlen zeigen, wie wirtschaftlich eine freie Kfz-Werkstatt arbeitet und wo Verbesserungen möglich sind. Gleichzeitig spielen sie eine zentrale Rolle bei der Unternehmensbewertung Werkstatt, der Werkstattnachfolge und einem späteren Werkstattverkauf. Wer seine Kennzahlen kennt, trifft bessere Entscheidungen und sichert langfristig die Zukunft seines Unternehmens.

Warum ist diese Frage für Werkstattinhaber wichtig?

Viele Werkstattinhaber kennen ihre Kunden, ihre Mitarbeiter und ihre technischen Abläufe sehr genau. Deutlich schwieriger wird es häufig bei den betriebswirtschaftlichen Kennzahlen.

Dabei entscheidet nicht das Bauchgefühl über den Erfolg einer Werkstatt, sondern die tatsächliche wirtschaftliche Entwicklung des Betriebes. Kennzahlen machen diese Entwicklung messbar.

Eine Kennzahl ist eine verdichtete Information, die einen bestimmten Bereich des Unternehmens beschreibt. Sie hilft dabei, Stärken und Schwächen frühzeitig zu erkennen.

Wer seine Kennzahlen regelmäßig überwacht, kann beispielsweise erkennen:

- ob die Werkstatt profitabel arbeitet
- ob die Mitarbeiter ausreichend ausgelastet sind
- ob die Preise wirtschaftlich kalkuliert sind
- ob die Liquidität gesichert ist
- ob Investitionen sinnvoll sind
- ob der Unternehmenswert steigt oder sinkt

Gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten gewinnen Kennzahlen an Bedeutung. Steigende Personalkosten, höhere Energiekosten und zunehmender Wettbewerb machen eine professionelle Unternehmenssteuerung wichtiger denn je.

Darüber hinaus spielen Kennzahlen eine entscheidende Rolle bei der Unternehmensnachfolge. Wer einen Nachfolger finden oder seine Autowerkstatt verkaufen möchte, wird schnell feststellen, dass potenzielle Käufer detaillierte Zahlen verlangen.

Im Rahmen einer Unternehmensbewertung Werkstatt reichen Aussagen wie „Die Werkstatt läuft gut“ nicht aus. Kaufinteressenten möchten nachvollziehbare Kennzahlen sehen, um Chancen und Risiken beurteilen zu können.

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Welche Faktoren beeinflussen die Antwort?

Nicht jede Kennzahl hat für jede Werkstatt dieselbe Bedeutung. Die Relevanz hängt von mehreren Faktoren ab.

Betriebsgröße

Kleine Werkstätten konzentrieren sich häufig auf wenige Kernkennzahlen. Mit steigender Unternehmensgröße werden zusätzliche Kennzahlen erforderlich, um die Komplexität des Betriebes zu steuern.

Geschäftsmodell

Eine Werkstatt mit hohem Teileumsatz benötigt teilweise andere Kennzahlen als ein Betrieb mit Schwerpunkt auf Arbeitsleistung oder Karosseriearbeiten.

Kundenstruktur

Privatkunden, Flottenkunden oder gewerbliche Kunden beeinflussen Kennzahlen wie Auftragswert, Zahlungsziele und Auslastung unterschiedlich.

Unternehmensziele

Wer die Werkstatt langfristig weiterführen möchte, betrachtet Kennzahlen häufig anders als ein Unternehmer, der in einigen Jahren einen Werkstattverkauf oder eine Werkstattnachfolge plant.

Digitalisierung

Digitale Werkstattmanagement-Systeme erleichtern die Erfassung und Auswertung von Kennzahlen erheblich. Dadurch werden betriebswirtschaftliche Entscheidungen fundierter.

Typische Fehler von Werkstattinhabern

In der Praxis treten immer wieder ähnliche Probleme auf.

Fokus ausschließlich auf Umsatz

Viele Unternehmer betrachten hauptsächlich den Umsatz. Ein hoher Umsatz bedeutet jedoch nicht automatisch einen hohen Gewinn.

Entscheidend ist, was nach Abzug aller Kosten tatsächlich übrig bleibt.

Kennzahlen werden nicht regelmäßig ausgewertet

Einmalige Auswertungen liefern nur begrenzte Erkenntnisse. Erst regelmäßige Vergleiche zeigen Trends und Entwicklungen.

Keine Produktivitätsmessung

Viele Werkstätten erfassen die tatsächliche Produktivität ihrer Mitarbeiter nicht. Dadurch bleiben Potenziale ungenutzt.

Fehlende Transparenz bei Personalkosten

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Personalkosten gehören zu den größten Kostenblöcken einer Werkstatt. Trotzdem werden sie häufig nicht detailliert analysiert.

Liquidität wird unterschätzt

Auch profitable Unternehmen können in Schwierigkeiten geraten, wenn die Liquidität nicht ausreichend überwacht wird.

Kennzahlen fehlen bei der Unternehmensnachfolge

Viele Werkstattinhaber beginnen erst kurz vor einem geplanten Verkauf mit der Aufbereitung ihrer Zahlen. Dies erschwert die Unternehmensbewertung Werkstatt erheblich.

Praxisbeispiel aus einer freien Autowerkstatt

Eine freie Kfz-Werkstatt mit neun Mitarbeitern erwirtschaftete seit Jahren stabile Umsätze. Der Inhaber hatte jedoch das Gefühl, dass trotz guter Auftragslage zu wenig Gewinn erzielt wurde.

Im Rahmen einer betriebswirtschaftlichen Analyse wurden erstmals die wichtigsten Kennzahlen systematisch ausgewertet.

Die Ergebnisse zeigten:

- gute Werkstattauslastung
- unterdurchschnittliche Produktivität
- niedrigen durchschnittlichen Auftragswert
- hohe Personalkostenquote
- geringe Zusatzverkäufe

Besonders auffällig war die Produktivität. Obwohl die Mitarbeiter anwesend waren, wurde nur ein Teil der Arbeitszeit tatsächlich an Kunden verrechnet.

Durch gezielte Maßnahmen konnten die verrechenbaren Stunden deutlich erhöht werden.

Zusätzlich wurden:

- Fahrzeugchecks eingeführt
- Zusatzarbeiten systematischer angeboten
- Arbeitsabläufe optimiert
- Kennzahlen monatlich ausgewertet

Bereits nach einem Jahr verbesserten sich Gewinn und Liquidität deutlich.

Als der Unternehmer später erste Gespräche zur Unternehmensnachfolge führte, konnten sämtliche Kennzahlen nachvollziehbar dokumentiert werden. Dies erhöhte das Vertrauen potenzieller Interessenten erheblich.

Handlungsempfehlung

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Jeder Werkstattinhaber sollte mindestens die folgenden Kennzahlen regelmäßig überwachen.

1. Umsatz

Der Umsatz zeigt die gesamten Erlöse des Betriebes.

Wichtige Fragen:

- Wie entwickelt sich der Umsatz?
- Welche Bereiche wachsen?
- Welche Bereiche stagnieren?

2. Rohertrag

Der Rohertrag ergibt sich aus Umsatz minus Materialeinsatz.

Er zeigt, wie viel Geld zur Deckung der übrigen Kosten zur Verfügung steht.

3. Gewinn

Der Gewinn ist eine der wichtigsten Kennzahlen überhaupt.

Er zeigt, ob die Werkstatt wirtschaftlich erfolgreich arbeitet.

4. Produktivität

Die Produktivität beschreibt das Verhältnis zwischen anwesender Arbeitszeit und tatsächlich verkaufter Arbeitszeit.

Beispiel:

Ein Mitarbeiter ist 160 Stunden anwesend und verkauft 120 Stunden.

Produktivität:

$$120 \div 160 \times 100 = 75 \%$$

Diese Kennzahl gehört zu den wichtigsten Steuerungsgrößen einer Werkstatt.

5. Auslastung

Die Auslastung zeigt, wie stark die vorhandenen Kapazitäten genutzt werden.

Eine dauerhaft niedrige Auslastung weist auf organisatorische oder vertriebliche Probleme hin.

6. Durchschnittlicher Auftragswert

Der durchschnittliche Auftragswert zeigt, wie viel Umsatz ein Auftrag im Durchschnitt erzeugt.

Steigende Werte deuten häufig auf eine bessere Kundenansprache und höhere Wertschöpfung hin.

7. Personalkostenquote

Die Personalkostenquote setzt die Personalkosten ins Verhältnis zum Umsatz.

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Sie zeigt, ob die Personalkosten in einem wirtschaftlich sinnvollen Verhältnis stehen.

8. Liquidität

Liquidität beschreibt die Fähigkeit, laufende Zahlungsverpflichtungen jederzeit erfüllen zu können.

Viele Werkstätten konzentrieren sich zu stark auf Umsatz und Gewinn und zu wenig auf ihre Liquidität.

9. Kundenanzahl und Wiederkehrrate

Diese Kennzahlen zeigen:

- Wie viele Kunden aktiv sind
- Wie viele Kunden regelmäßig zurückkehren

Sie liefern wichtige Hinweise auf die Kundenbindung.

10. Werkstattstundensatz

Der Stundensatz muss regelmäßig überprüft werden.

Steigende Kosten erfordern häufig Anpassungen, um die Wirtschaftlichkeit zu erhalten.

Die wichtigsten Kennzahlen auf einen Blick

Jeder Werkstattinhaber sollte mindestens folgende Werte monatlich kennen:

1. Umsatz
2. Rohertrag
3. Gewinn
4. Produktivität
5. Auslastung
6. Personalkostenquote
7. Durchschnittlicher Auftragswert
8. Liquidität
9. Kundenentwicklung
10. Werkstattstundensatz

Diese Kennzahlen bilden das Fundament einer professionellen Unternehmenssteuerung.

Fazit

Kennzahlen sind das betriebswirtschaftliche Navigationssystem einer Werkstatt. Sie machen sichtbar, wie erfolgreich ein Betrieb tatsächlich arbeitet und wo Verbesserungspotenziale liegen.

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Wer seine wichtigsten Kennzahlen regelmäßig auswertet, kann fundierte Entscheidungen treffen, Risiken frühzeitig erkennen und die Wirtschaftlichkeit nachhaltig verbessern.

Darüber hinaus gewinnen Kennzahlen bei Werkstattnachfolge, Unternehmensnachfolge und Werkstattverkauf zunehmend an Bedeutung. Käufer und Investoren erwarten transparente und nachvollziehbare Zahlen.

Eine freie Kfz-Werkstatt, die ihre Kennzahlen kennt und aktiv steuert, verfügt deshalb über bessere Zukunftsperspektiven, einen höheren Werkstatt Unternehmenswert und häufig auch über bessere Chancen, einen geeigneten Nachfolger finden zu können.

Häufige Folgefragen

Welche Kennzahl ist für Werkstätten am wichtigsten?

Eine einzelne wichtigste Kennzahl gibt es nicht. Besonders relevant sind jedoch Produktivität, Gewinn und Liquidität. Diese drei Werte zeigen, ob die Werkstatt effizient arbeitet, Geld verdient und finanziell stabil aufgestellt ist.

Wie oft sollten Kennzahlen ausgewertet werden?

Die wichtigsten Kennzahlen sollten mindestens monatlich ausgewertet werden. Dadurch lassen sich Entwicklungen frühzeitig erkennen und notwendige Maßnahmen rechtzeitig einleiten.

Welche Produktivität gilt in einer Werkstatt als gut?

Die Zielwerte unterscheiden sich je nach Betrieb. Viele erfolgreiche Werkstätten erreichen Produktivitätswerte zwischen 80 und 100 Prozent. Entscheidend ist die kontinuierliche Verbesserung gegenüber dem eigenen Ausgangsniveau.

Warum sind Kennzahlen bei einem Werkstattverkauf wichtig?

Potenzielle Käufer möchten die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Unternehmens nachvollziehen können. Gut dokumentierte Kennzahlen schaffen Vertrauen und erleichtern die Unternehmensbewertung Werkstatt erheblich.

Welche Kennzahlen beeinflussen den Unternehmenswert am stärksten?

Besonders wichtig sind nachhaltiger Gewinn, Produktivität, Auslastung, Kundenstruktur und Liquidität. Diese Faktoren fließen direkt oder indirekt in den Unternehmenswert Werkstatt ein und beeinflussen die Attraktivität für Käufer und Investoren.

Kernaussagen

Kernaussage 1: Kennzahlen machen die wirtschaftliche Entwicklung einer Werkstatt messbar und steuerbar.

Kernaussage 2: Produktivität, Gewinn und Liquidität gehören zu den wichtigsten Kennzahlen einer freien Kfz-Werkstatt.

Kernaussage 3: Regelmäßige Auswertungen helfen dabei, Probleme frühzeitig zu erkennen und gegenzusteuern.

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Kernaussage 4: Transparente Kennzahlen erhöhen die Attraktivität bei Werkstattnachfolge, Unternehmensnachfolge und Werkstattverkauf.

Kernaussage 5: Wer seine Kennzahlen kennt und aktiv steuert, verbessert langfristig die Werkstatt Zukunft und den Unternehmenswert Werkstatt.

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.