

Musterkostenrechnung für Neuwagen

Refundierung von Gewährleistungs- und Garantiarbeiten für Kfz-Reparaturen

Mag. Peter Voithofer

9. Juni 2015

1. Studienziele / Methodik
2. Konjunkturelle und betriebswirtschaftliche Entwicklungen im Kfz-Einzelhandel
3. Aktuelle Situation (Chancen und Risiken) im Kfz-Einzelhandel
4. Musterkostenrechnung für Neuwagen
5. Refundierung von Gewährleistung- und Garantiarbeiten für Kfz-Reparaturen
6. Betriebswirtschaftliche Implikationen

1) Studienziele / Methodik

Studien im Auftrag Wirtschaftskammer Österreich - Bundesgremium des Fahrzeughandels und Bundesinnung der Kraftfahrzeugtechniker sowie Verband Österreichischer Kraftfahrzeug-Betriebe (VÖK)

1. Erstellung einer Musterkostenrechnung für Neuwagen
2. Analyse von Daten zu Kosten und Vergütungen zu Reparaturarbeiten bei Gewährleistungs- und Garantiefällen
 - Fortführung der KMU Forschung Austria – Studien aus den Jahren 2004 und 2010
 - Fokus der Studien auf Kfz-Einzelhandel (ÖNACE: 45.11.2)

- **Branchendaten** (Statistik Austria)
- **Sonderauswertung der KMFA-Bilanzdatenbank** unter rd. 1.300 Bilanzen von Kfz-Einzelhandelsunternehmen
- **13 qualitativen Experteninterviews** (zu beiden Studien)
- **Detailanalysen zum Neuwagenverkauf** von 9 „typischen“ Kfz-Einzelhandelsunternehmen (unterschiedlicher Marken)
- **Detailanalysen zu Kosten/Refundierungen** bei Garantie- & Gewährleistungsfällen von 62 Kfz-Einzelhandelsunternehmen (vertretene Marken vereinen 94% Marktanteil)

2) Konjunktuelle und betriebswirtschaftliche Entwicklungen im Kfz-Einzelhandel

	2008	2012
Zahl der Unternehmen	3.140	3.430
Zahl der unselbstständig Beschäftigten	27.700	28.000
Durchschnittliche Unternehmensgröße¹	8,8	8,2
Umsatzerlöse² in € Mrd	€ 9,0 Mrd	€ 10,0 Mrd
Durchschnittliche Umsatzerlöse² pro Unternehmen in € Mio	€ 2,9 Mio	€ 2,9 Mio

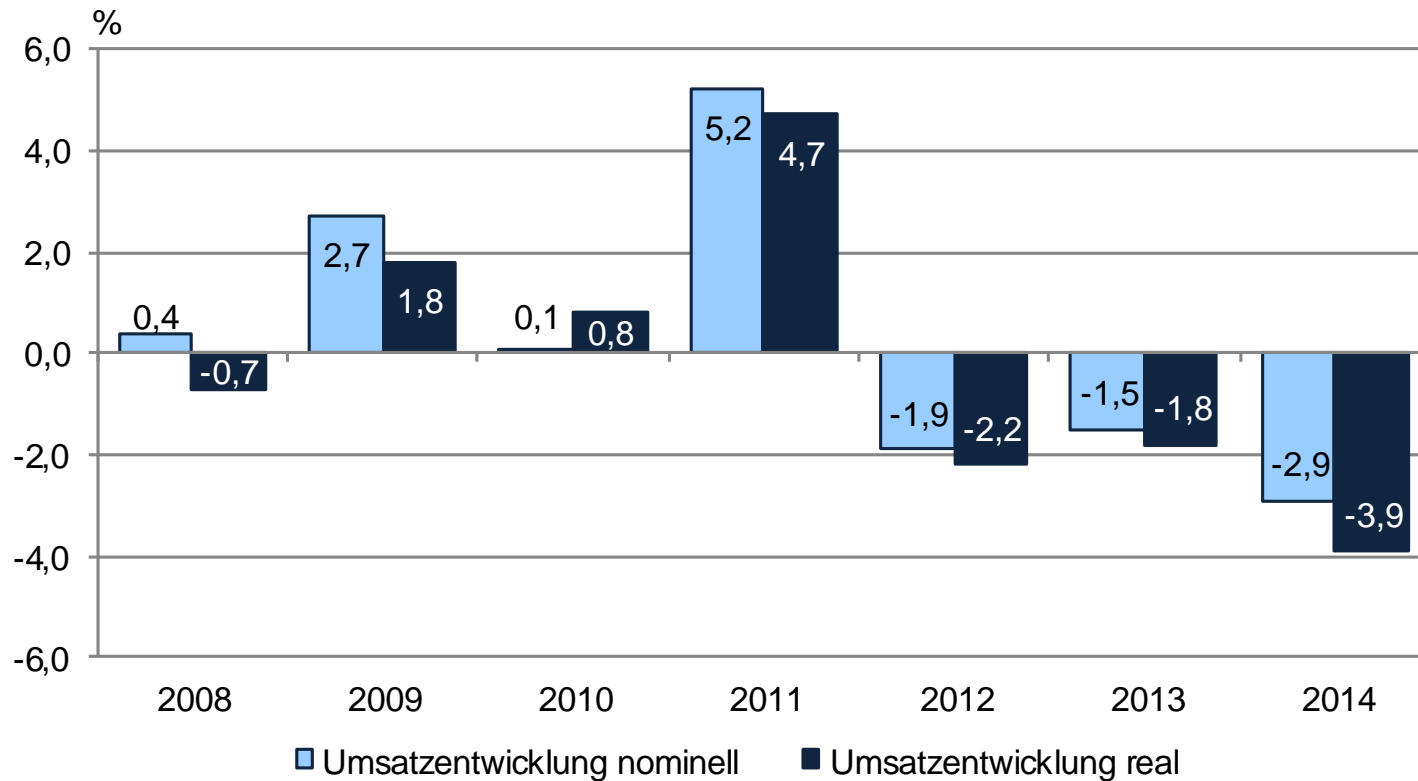
Anmerkung: gerundete Werte

1 Unselbstständig Beschäftigte je Unternehmen

2 Umsatzerlöse netto (exkl. Ust.); arithmetisches Mittel

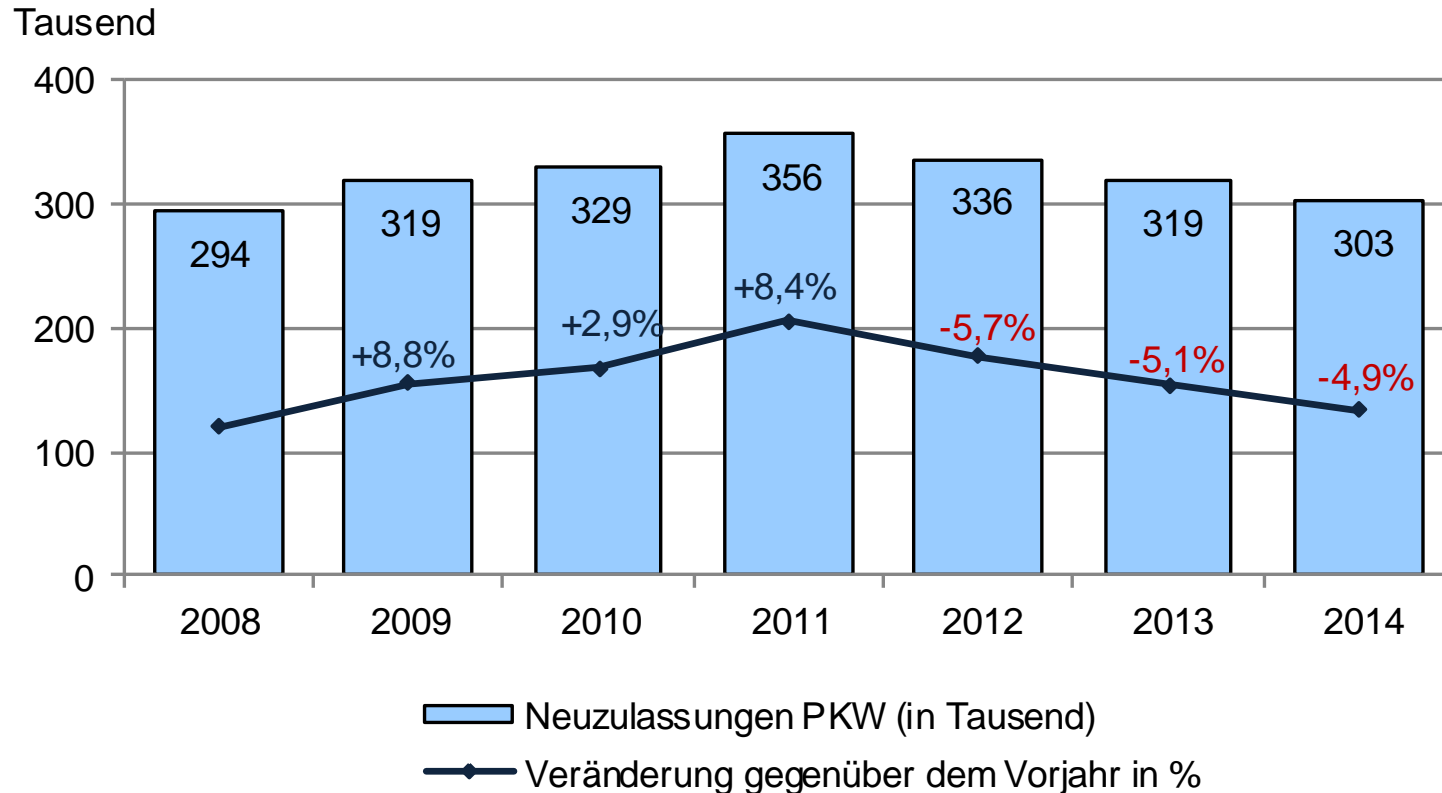
Quelle: Statistik Austria

Konjunkturelle Entwicklung: Umsatzentwicklung im Kfz-Einzelhandel 2008-2014 Veränderung nominell und real in Prozent gegenüber dem Vorjahr



Quelle: Statistik Austria

**Zahl der PKW-Neuzulassungen (in Tausend) und Veränderung
(in %) gegenüber dem Vorjahr, 2008-2014**

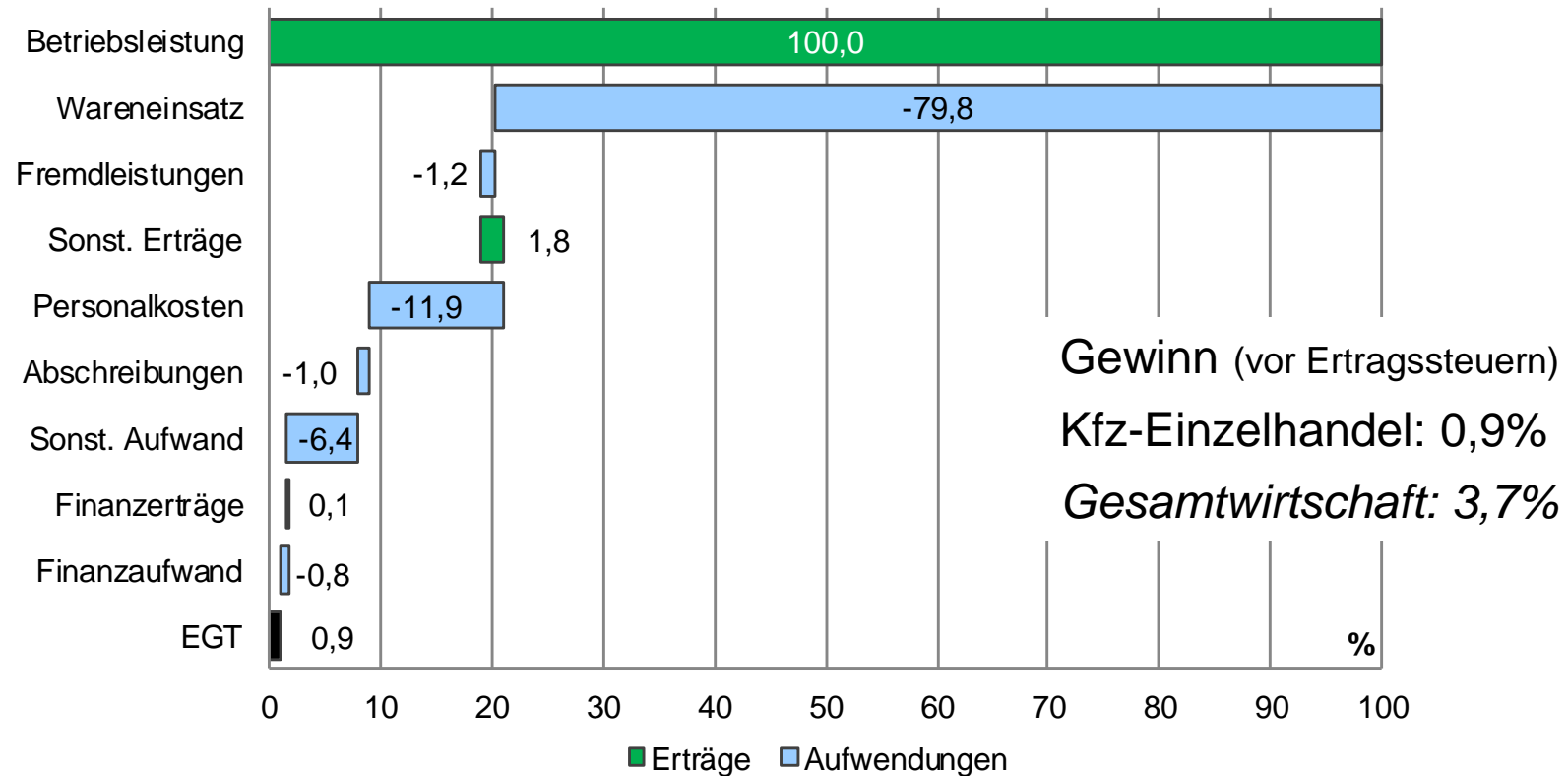


Anmerkung: gerundete Werte
Quelle: Statistik Austria

- Rückläufige Entwicklung der Jahre 2012 bis 2014 setzt sich weiter fort:
 - Umsatzentwicklung Jänner 2015: nom: **-13,9** / real: **-13,3%**
 - Neuwagenzulassungen Jänner – April 2015: **-5,3%**
 - April: + 0,9 %
- Konjunkturprognose 2015:
 - Die ungünstige Situation am Arbeitsmarkt und die gedämpfte Einkommensentwicklung schwächen die Kaufkraft
 - Dies führt – trotz der etwas geringeren Inflation – weiterhin zu einer verhaltene Entwicklung der privaten Konsumausgaben

Quellen: Statistik Austria, WIFO, Prognose

Kosten- und Leistungsstruktur im Kfz-Einzelhandel (in % der Betriebsleistung), 2012/13

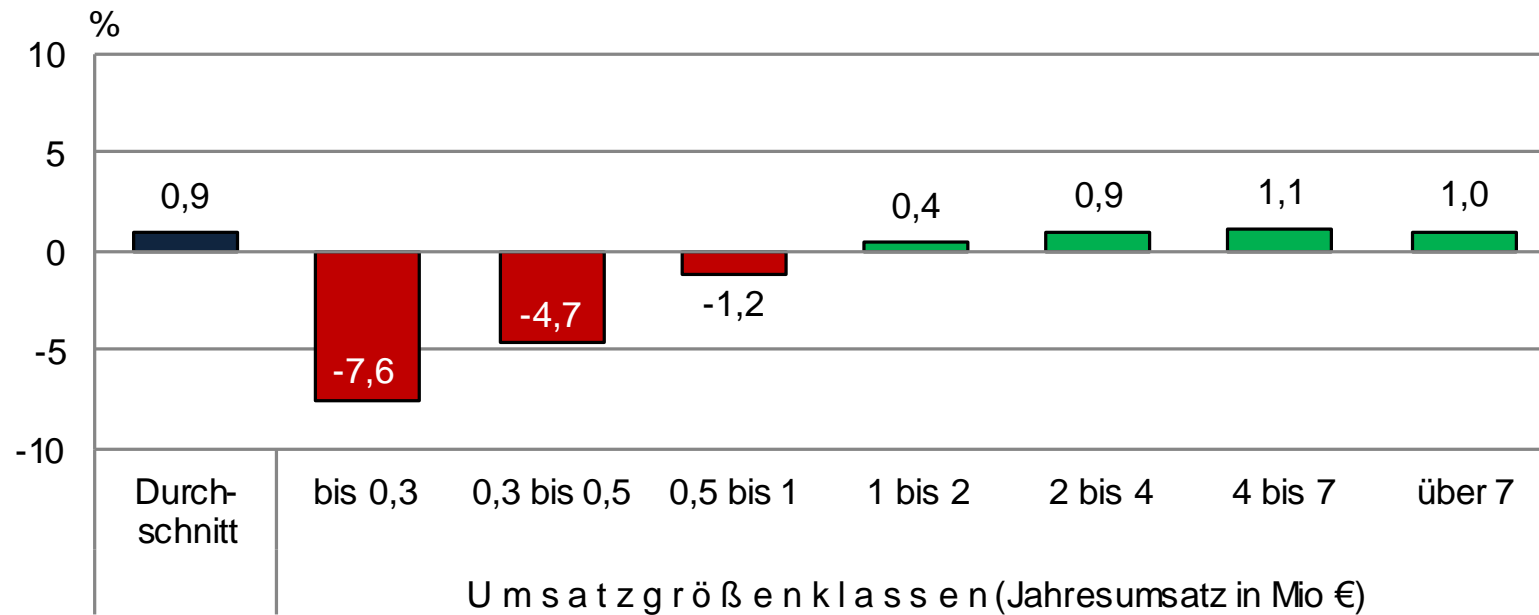


EGT = Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Gewinn vor Ertragssteuern)

Anmerkung: Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen

Quelle: KMU Forschung Austria

EGT im Kfz-Einzelhandel (in % der Betriebsleistung), 2012/13

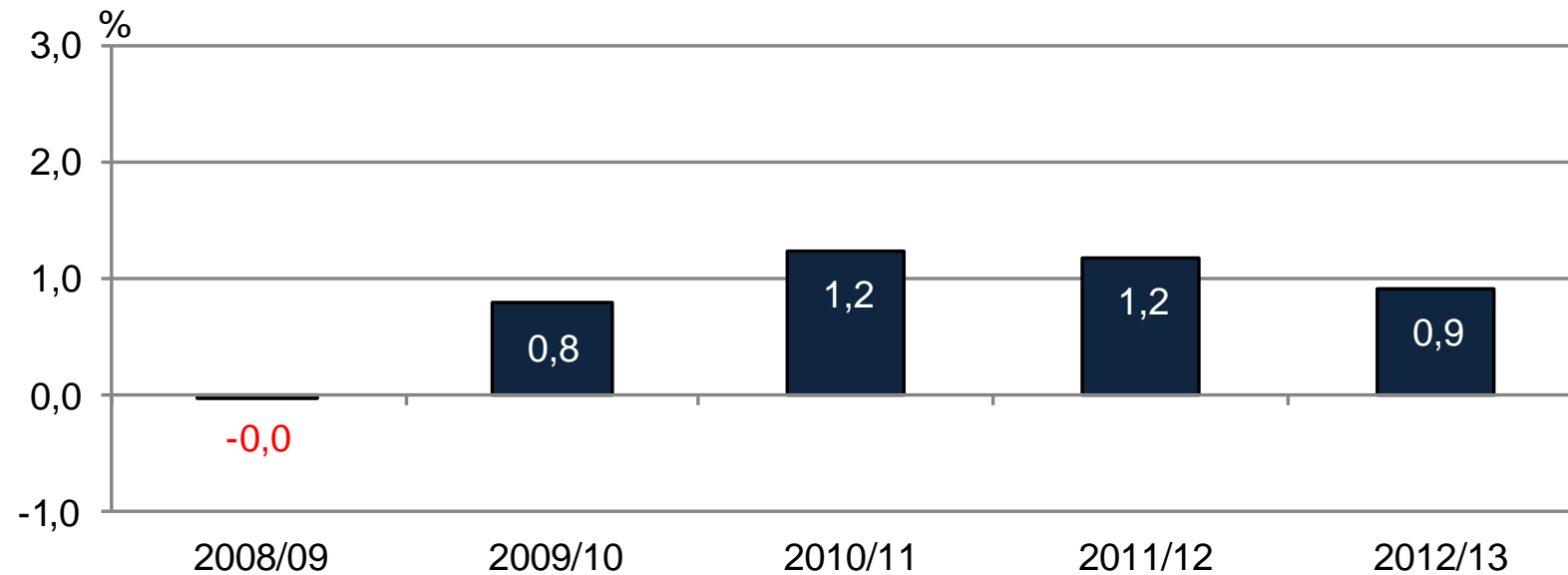


EGT = Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Gewinn vor Ertragssteuern)

Anmerkung: Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen

Quelle: KMU Forschung Austria

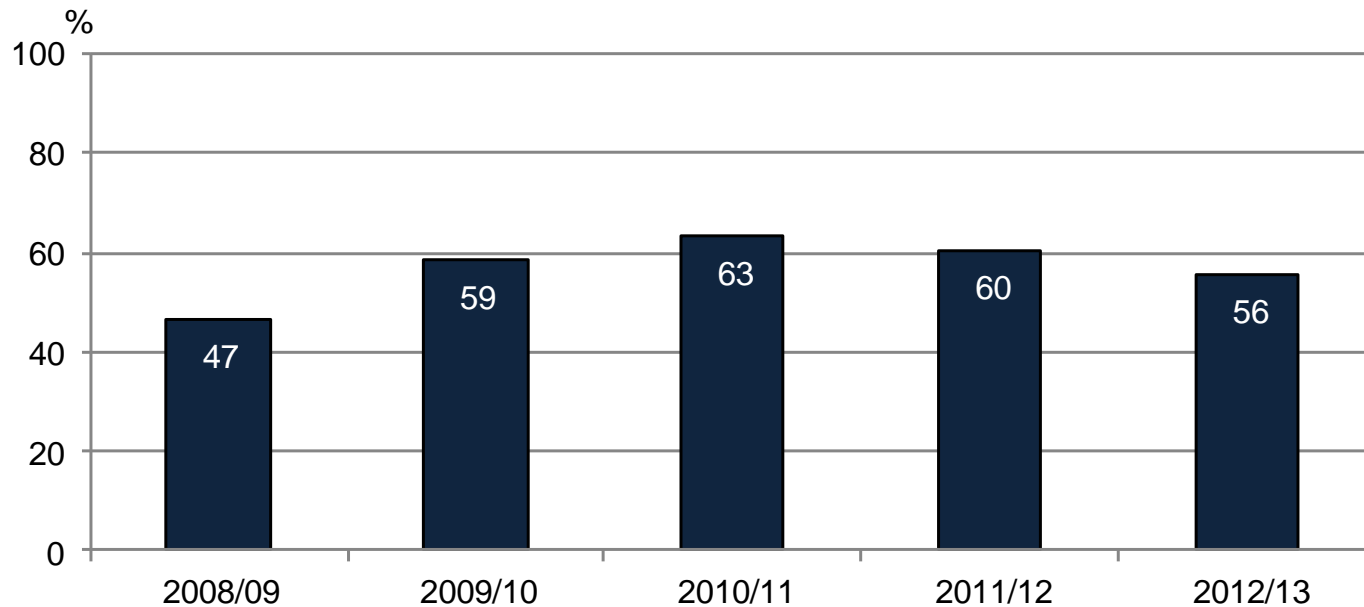
Entwicklung des EGT im Kfz-Einzelhandel (in % der Betriebsleistung), 2008/09 - 2012/13



EGT = Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Gewinn vor Ertragssteuern)

Quelle: KMU Forschung Austria

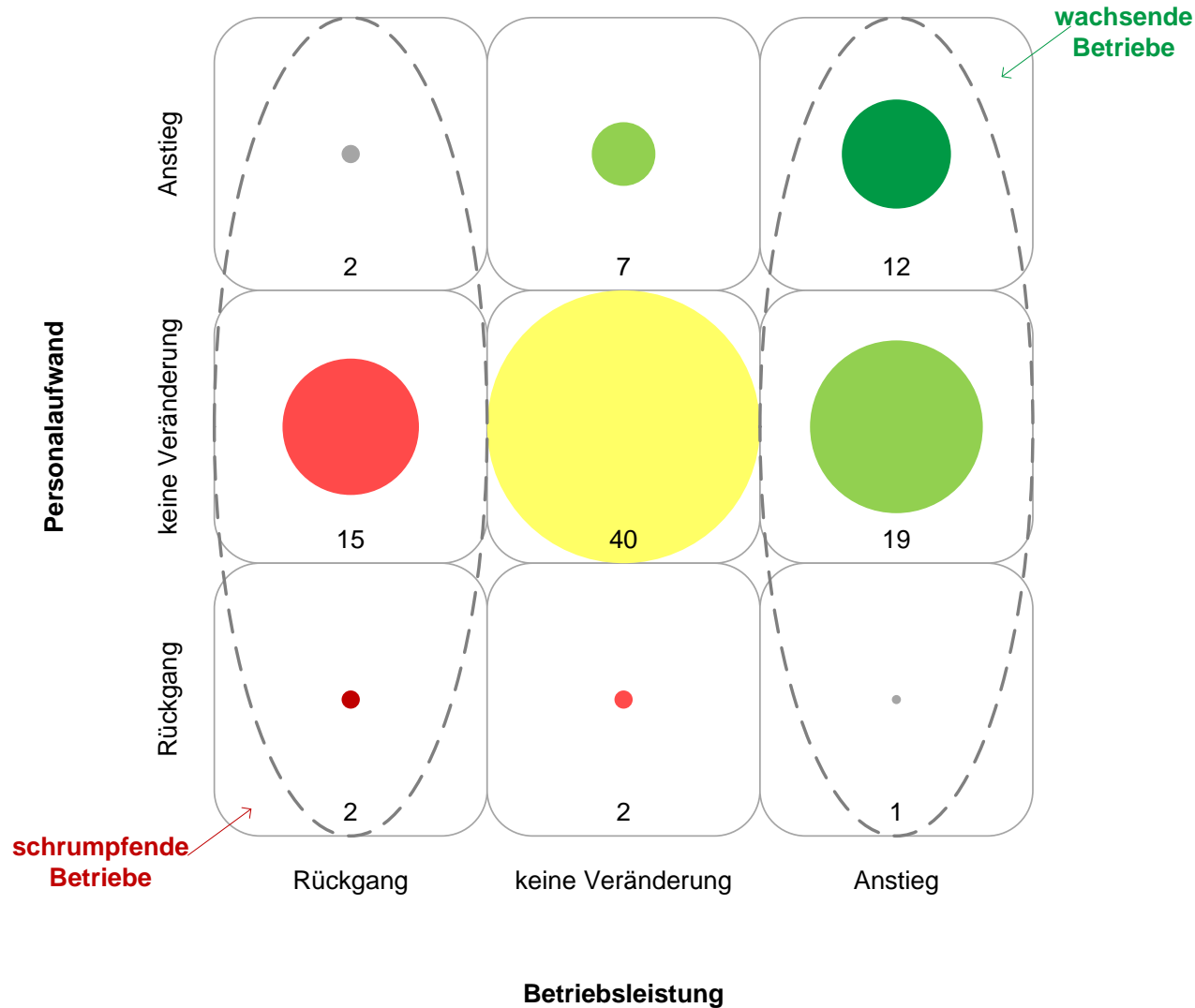
Anteil der Kfz-Einzelhandelsunternehmen in der Gewinnzone (mit positivem EGT) in %, 2008/09 – 2012/13



EGT = Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Gewinn vor Ertragssteuern)

Quelle: KMU Forschung Austria

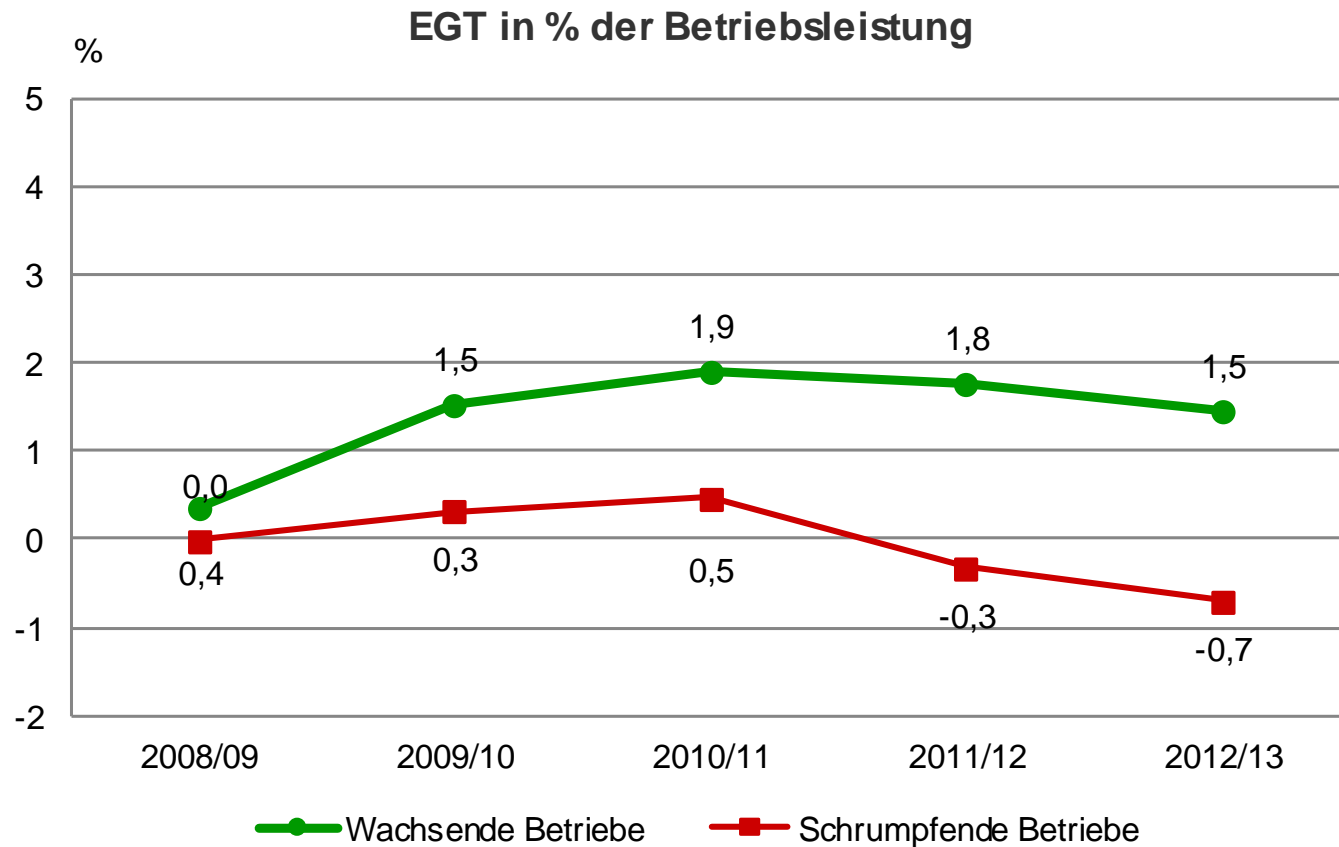
12 % der Kfz-Einzelhändler sind 2012/13 „top“ Betriebe



**nach Umsatz
wachsende
Betriebe: 32%**

**nach Umsatz
schrumpfende
Betriebe: 19%**

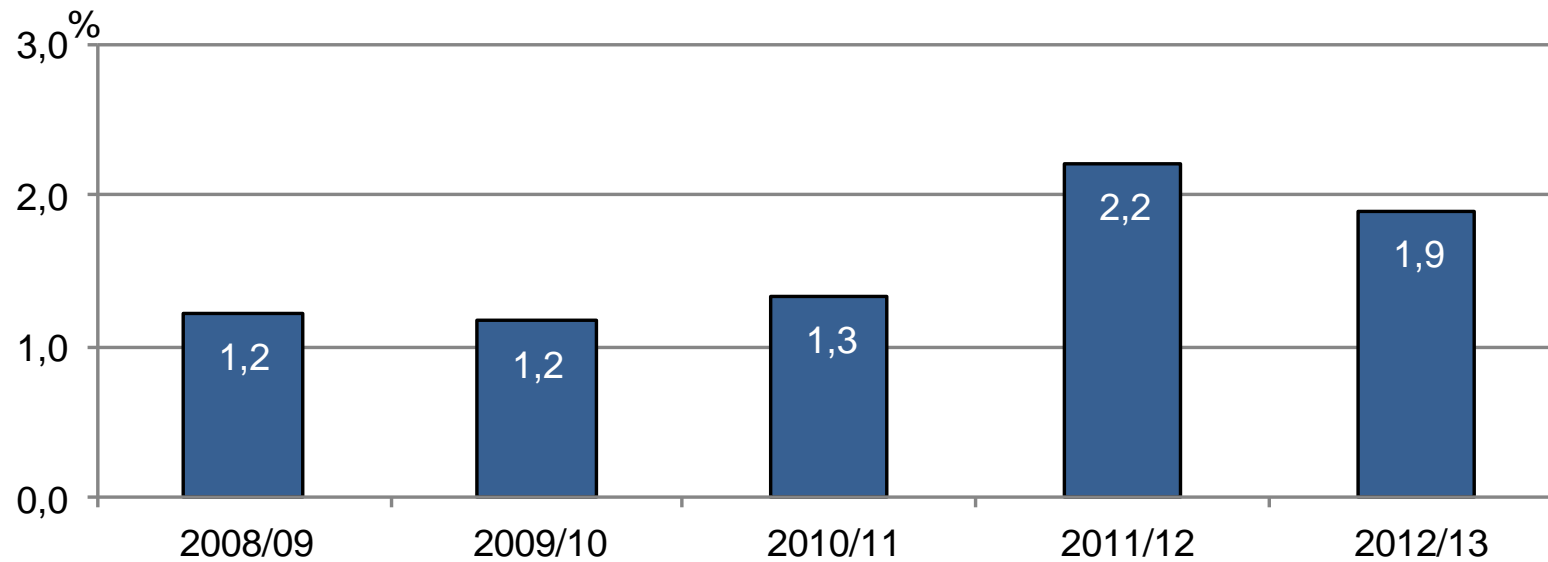
Quelle: KMU Forschung Austria, Bilanzdatenbank (Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen)



EGT = Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Gewinn vor Ertragssteuern)

Quelle: KMU Forschung Austria

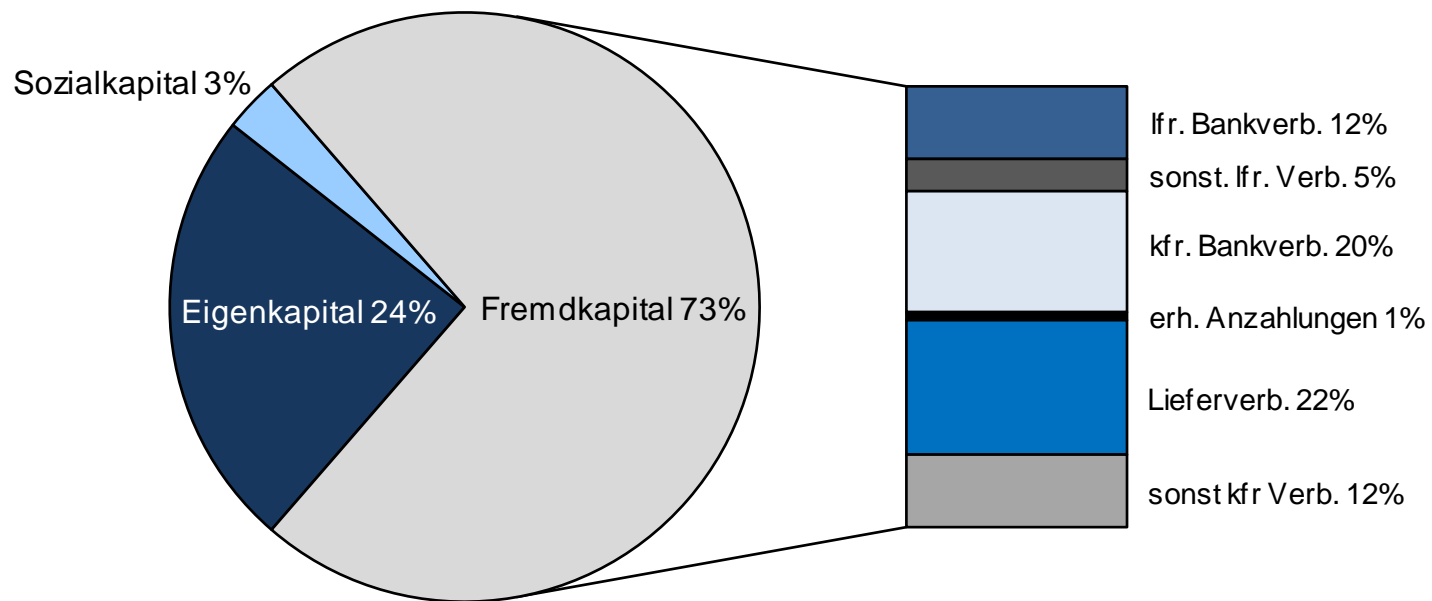
Investitionsquote im Kfz-Einzelhandel
(in % der Betriebsleistung), 2008/09 - 2012/13



Investitionsquote = Investitionen in % der Betriebsleistung (Umsatz)

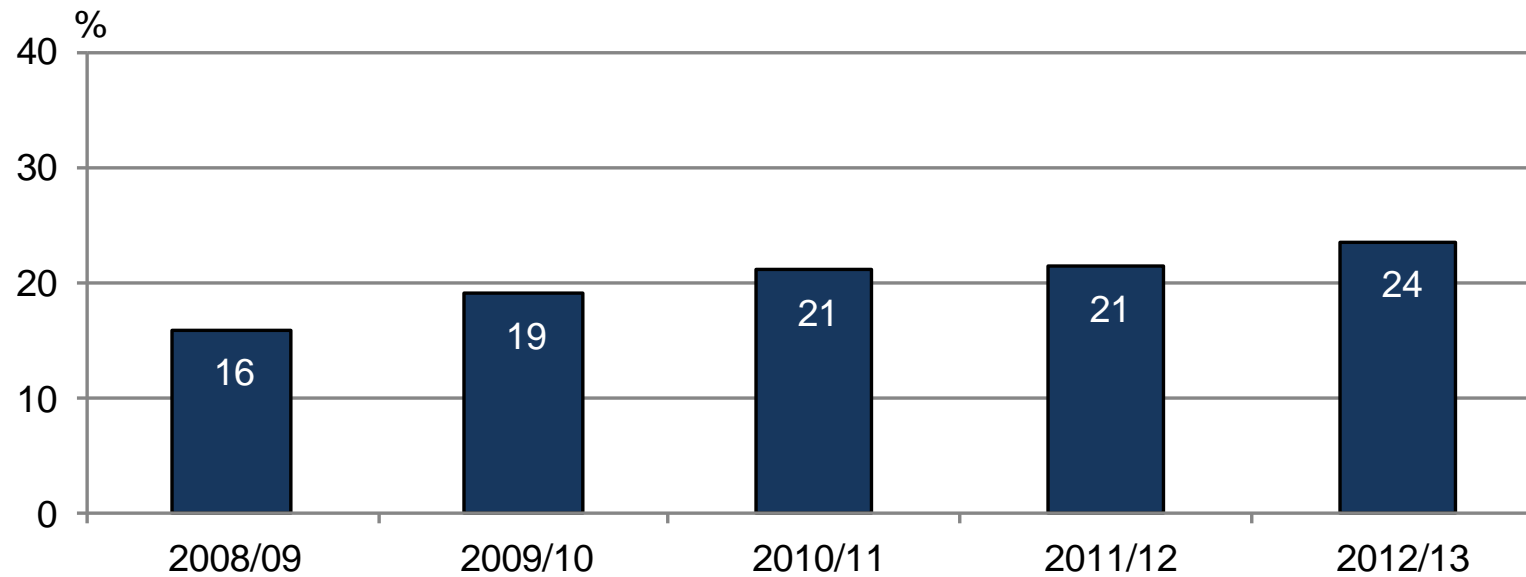
Quelle: KMU Forschung Austria

Finanzierungsstruktur im Kfz-Einzelhandel (in % des Gesamtkapitals), 2012/13



Quelle: KMU Forschung Austria

Eigenkapitalquote im Kfz-Einzelhandel
(in % des Gesamtkapitals), 2008/09 - 2012/13



Quelle: KMU Forschung Austria

3) Aktuelle Situation (Chancen und Risiken) im Kfz-Einzelhandel

- Der KFZ-Handel wird **von wenigen großen Autohändlern dominiert**
 - Die meisten Neuwagen werden über 15 bis 20 große Händler verkauft
- **Rückgang bei der Anzahl der Markenbetriebe:**
 - Feb. 2007: 2.397 Kfz-Betriebe mit mind. 1. Markenvertrag
 - Feb. 2013: 2.204 Kfz-Betriebe
- **Änderungen im Vertriebsnetz:** Hersteller wollen sich selbst im Einzelhandel engagieren

Quellen: KMU Forschung Austria, Auto & Wirtschaft, 06/2013, A & W Tag 8.11.2013 Vortrag: Grenzow

- Geringe Handelsspannen beim Neuwagenverkauf
- **Preisdruck** besteht weiterhin durch die **unsichere Wirtschaftslage**
- Kraftwagen-Auktionen im Internet verschärfen zusätzlich den **Preiskampf durch die ansteigende Preistransparenz**
- **„Branchenfremde“ Konkurrenz** durch Mietwagenfirmen, Leasingunternehmen, Flottenbetreiber, Online-Plattformen, Kfz-Hersteller

- Konsumenten informieren sich zunehmend über das **Internet**
 - **Online-Konfiguratoren** der Autohersteller erleichtern den Informationsgewinn
 - Steigende **Preistransparenz** in allen Bereichen (Neu-, Gebrauchtwagen und Ersatzteile)
 - Durch **bessere Information** vor dem Besuch im Autohaus verlangen Kunden oft hohe Preisnachlässe, die der Autohändler nicht geben kann

- Online-Portale und Auktionshäuser gewinnen zunehmend an Bedeutung
 - **Auktionshäuser** wie willhaben.at und ebay.at insbesondere für Gebrauchtwagen
 - **Günstigere wahrgenommene Preise** für Konsumenten - insbesondere im Neuwagenbereich (autogott.at)

- **Fachhandel** ist die erste Wahl beim Autokauf:
 - Interesse an Service, den das Internet nicht bieten kann (z.B. Probefahrt)
- **Internet** ist ein wichtiges Marketinginstrument
 - vor allem im Gebrauchtwagen-Management (die potentiellen Käufer informieren sich im Internet)
 - und zunehmend auch Vertriebsinstrument
- **Suchmaschinen-Marketing** gewinnt zunehmend an Bedeutung, da immer mehr potenzielle Käufer direkt über Suchmaschinenanbieter suchen

- **Mangelnde Ertragskraft** als Hauptproblem
- Bevorstehende **Konsolidierungswelle** im Autohandel
- Bereitschaft für **alternativ angetriebene Kfz** höhere Anschaffungskosten in Kauf zu nehmen gering
- Neu- oder Gebrauchtwagen werden immer öfter im benachbarten Ausland bzw. im **Internet** gekauft
- Servicebindung bei Online-Kunden erweist sich als schwierig
- Die **Autokrise** wird in Europa laut Experten noch lange anhalten

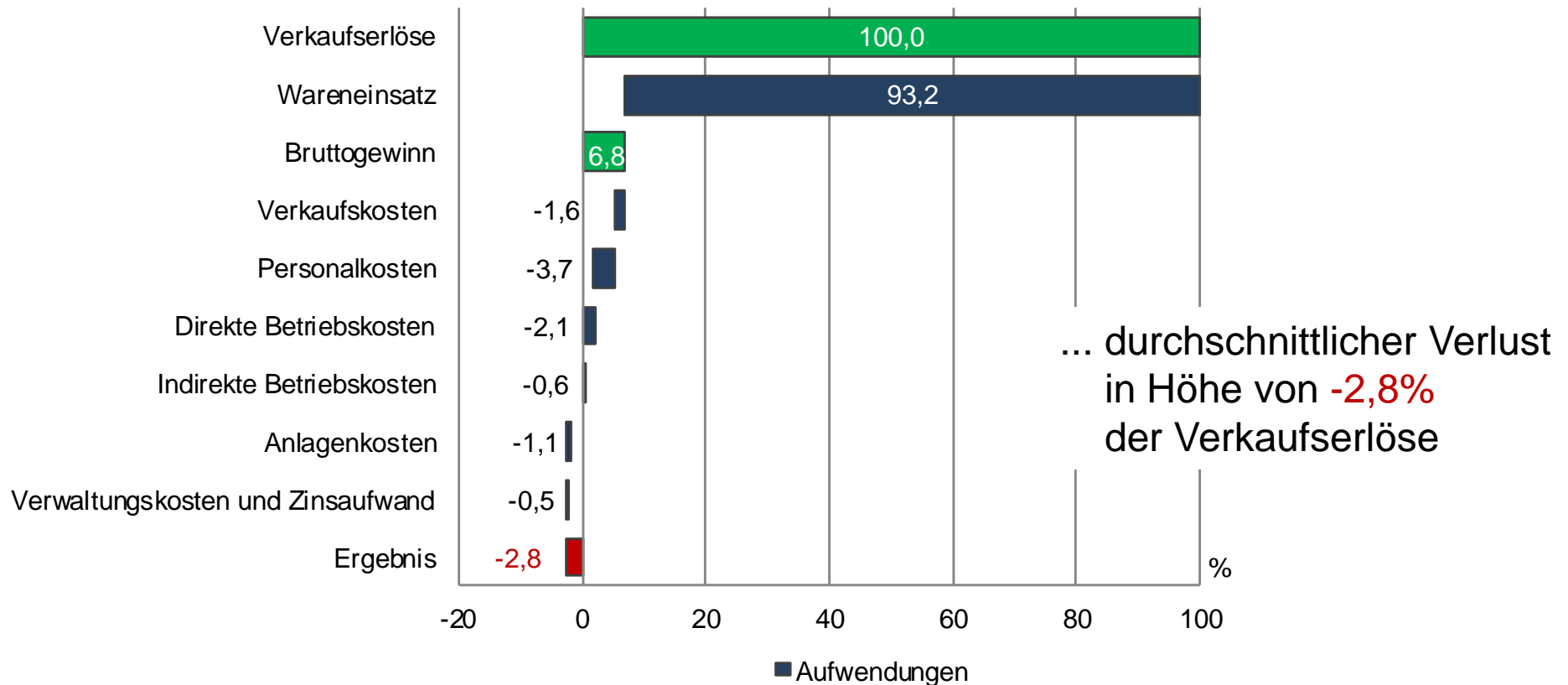
- **Breite Abdeckung** in Internetbörsen ist wichtig, um für potenzielle Käufer als Automobilanbieter präsent zu sein
- Monetäre Kundenbindungseffekte, die erlös- und ertragsseitig wirksam werden
- Differenzierung über **Zusatzleistungen**
(z. B.: Speziallackierungen, Autofolierungen, Versicherungen)
- **Qualifiziertes Personal** durch Aus- und Weiterbildung
(z. B. mechanische Grundkenntnisse)

4) Musterkostenrechnung für Neuwagen

- **Aktuelle Ertragssituation** beim Neuwagenverkauf wird durchwegs **kritisch** gesehen
- **Geringe Bruttoerträge** beim Neuwagenverkauf
- **Zunehmender Wettbewerb**
 - auch durch das Internet
 - abnehmende Kundentreue - Rabatte

- **Höhere Kosten**
 - vor allem auch im Bereich der vorgegebenen Markenstandards
- **Trend in Richtung variabler Margenanteile**
 - Vielfach gekoppelt an:
 - Zielerreichung
 - Schulungen
 - Kundenzufriedenheit, etc.
- **Neuwagenverkauf ermöglicht keine Vollkostendeckung**
 - andere Bereiche müssen den NW-Verkauf „stützen“

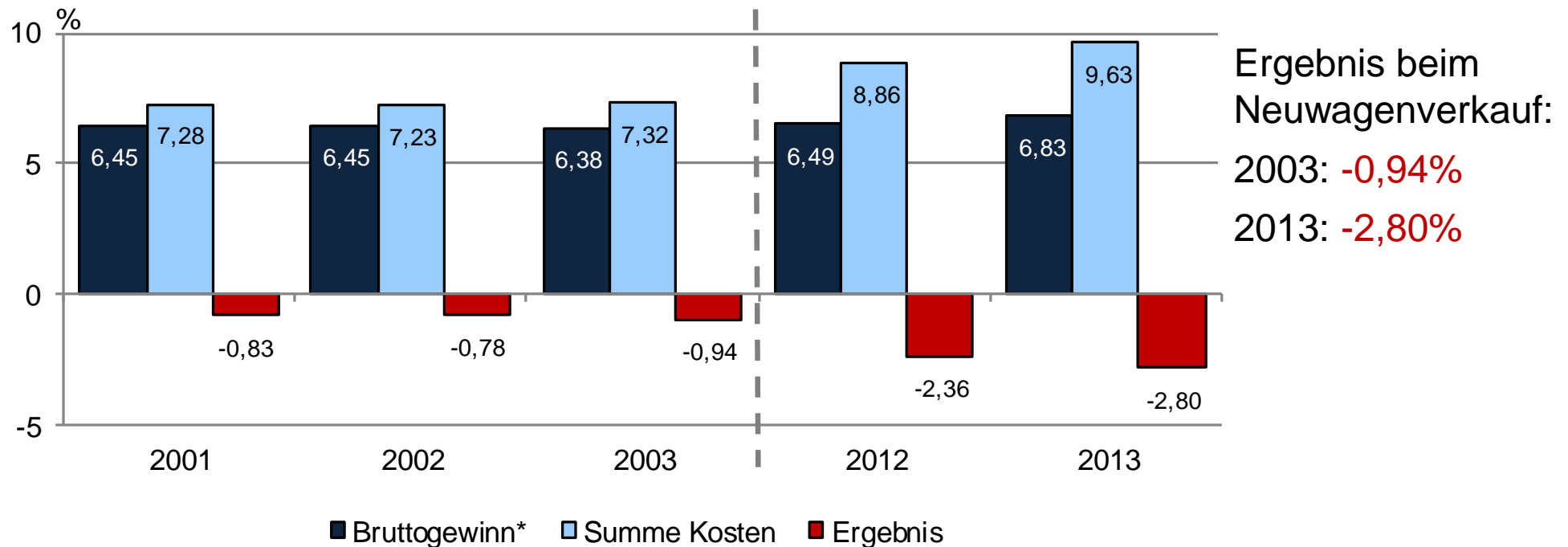
(Voll-)Kosten in % vom Verkaufserlös, beim Neuwagenverkauf, 2013



Anmerkung: Rundungsdifferenz nicht ausgeglichen

Quelle: KMU Forschung Austria

Bruttogewinn, Vollkosten und Ergebnis
in % vom Verkaufserlös beim Neuwagenverkauf, 2001-2013




* Bruttogewinn = Verkaufserlöse – Wareneinsatz
Anmerkung: Rundungsdifferenz nicht ausgeglichen
Quelle: KMU Forschung Austria

- Im Jahr 2013 können **41,1 %** der anfallenden Kosten (exkl. Wareneinsatz) beim Neuwagenverkauf nicht durch den Bruttogewinn gedeckt werden
- Für eine **Vollkostendeckung** hätte der Bruttogewinn 2013 um 41,1 % höher ausfallen müssen
- Für eine **langfristige Existenzsicherung** ist jedoch die Vollkostendeckung nicht ausreichend
 - sondern wird erst mit einem **angemessenen Gewinn** erreicht

(Voll-)Kosten in % vom Bruttogewinn beim Neuwagenverkauf

Jahr	2012	2013
Bruttogewinn	100,00	100,00
Verkäuferprovisionen, Vermittlerprovision, eigene Kulanz, Ablieferdurchsicht		
Verkaufskosten	22,69	23,28
Löhne/Gehälter inkl. kalk. Unternehmerlohn, sonst. Personalkosten		
Personalkosten	53,13	54,39
Geringwertige Wirtschaftsgüter, Instandhaltung Mobilien, Fuhrpark, Vorführwagen, Werbung, Verbrauchsmaterial, Büromaterial/Fachliteratur		
Direkte Betriebskosten	32,26	31,01
Energiebezüge, Postgebühren, Frachten, EDV, elektronische Medien, Rechts- und Beratungskosten, Betriebliche Versicherungen, Sonstige Steuern/Abgaben		
Indirekte Betriebskosten	7,40	8,09
Liegenschaftsaufwand, Afa Gebäude und Mobilien, Miete und Pachtzins		
Anlagenkosten	14,08	16,46
Kalkulatorische Zinsen, Umlage Verwaltungskosten, Zinsen, Aufwand/Ertrag abzgl. kalk. Zinsen	6,85	7,85
Ergebnis % des Bruttogewinnes	-36,41	-41,08

Ergebnis % des Bruttogewinnes (=Differenz zwischen Verkaufserlös und Werteneinsatz)

- *Der Kalkulationsaufschlag gibt rechnerisch die **Differenz zwischen Wareneinsatz und Verkaufserlöse** an (ausgedrückt in Prozent des Wareneinsatzes)*
 - Zusätzlich zum Wareneinsatz ist noch mit rd. 10,3 % Kosten (in Prozent des Wareneinsatzes) zu kalkulieren
 - Kalkulationsaufschlag liegt 2013 aber „nur“ bei 7,3 %
-  Der erzielte Kalkulationsaufschlag hätte 2013 um **3,0 %-Punkte** (des Wareneinsatzes) **höher sein müssen**, um die anfallenden (Voll)Kosten zu decken bzw. keinen Verlust zu erzielen

Kalkulationsaufschlag in % des Wareneinsatzes, beim Neuwagenverkauf 2001 – 2013

Jahr	2001	2002	2003	2012	2013
Erzielter Kalkulationsaufschlag*	6,90	6,90	6,82	6,94	7,33
Kosten*	7,78	7,73	7,82	9,47	10,34
Differenz* in %-Punkten	-0,89	-0,83	-1,00	-2,53	-3,01

Für eine Vollkostendeckung hätte der Kalkulationsaufschlag...

- 2003: um 1,0%-Punkt
- 2013: um 3,0%-Punkte

... höher ausfallen müssen

* in Prozent des Wareneinsatzes

Anmerkung: Rundungsdifferenz nicht ausgeglichen

Quelle: KMU Forschung Austria

5) Refundierung von Gewährleistung- und Garantiearbeiten für Kfz-Reparaturen

- **Kostensituation** bei GA/GWL-Fälle wird **kritisch** betrachtet
- **Anforderungen** am Equipment, Personal, Teileaufbewahrung und Administration **steigen**
- **Vordiagnose- und Diagnosezeiten steigen**
 - insbesondere der zeitliche Mehraufwand durch steigenden Dokumentationsaufwand
- **Mehrkosten** für Ausbildung und Ausrüstung

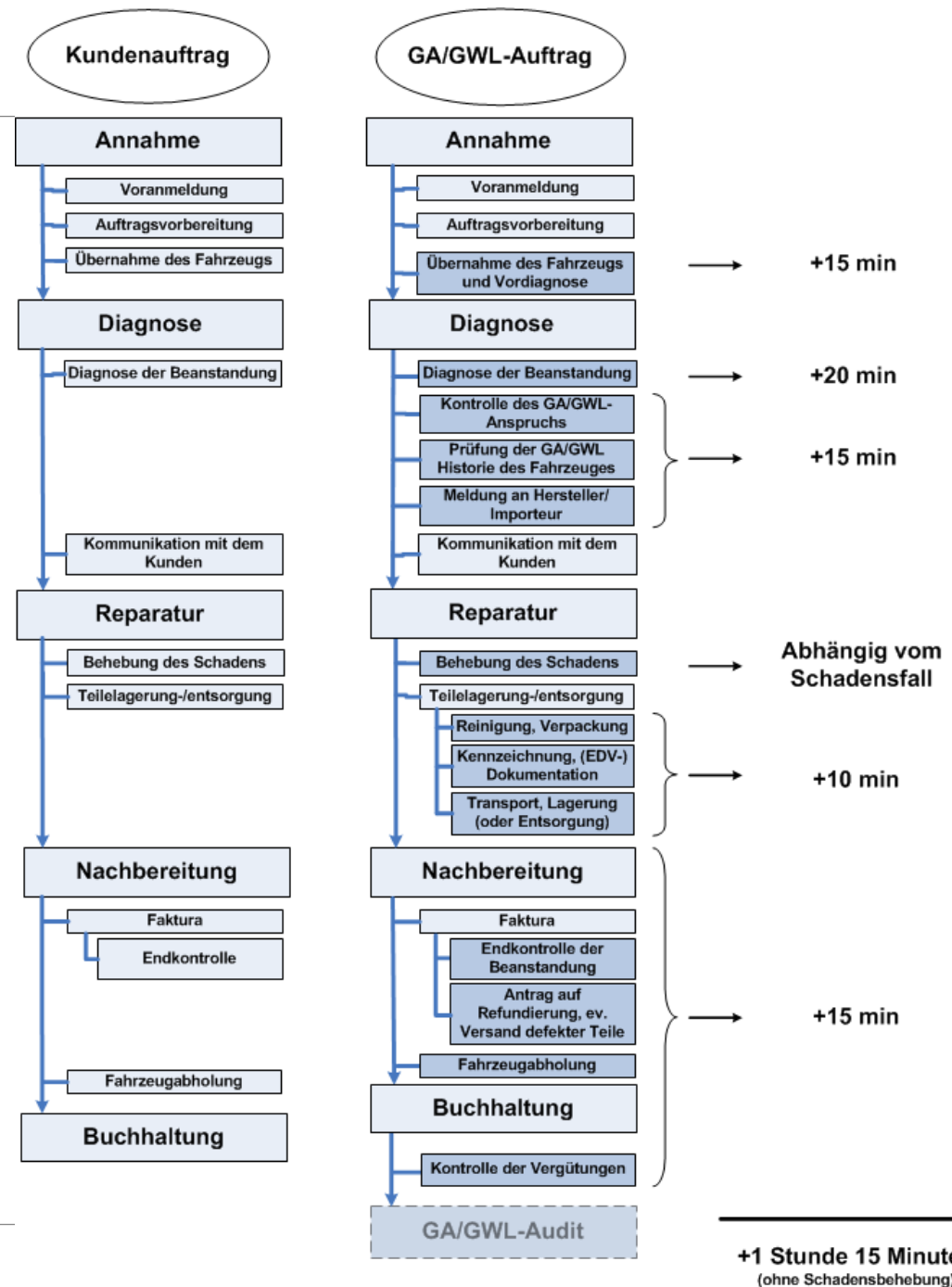
- **Reduktion** der Arbeitszeit-Vorgaben und Spannen bei Ersatzteilen bei GA/GWL-Fällen
- **Deckungsbeiträge** sind im GA/GWL-Fall **zu gering** um Vollkosten zu decken
 - zudem stellt sich die Frage nach angemessenem Gewinn

Zeitlicher Mehraufwand bei GA/GWL-Fällen: 1 Std. 15 Min.

Prozessablauf bei Kfz-Reparaturen: Kundenauftrag im Vergleich zum Garantie-/Gewährleistungsauftrag, zeitlich Mehraufwand in Minuten (Medianwert), 2013

Anmerkung: Die Zeitangaben (in min) geben jenen nicht refundierten Aufwand (Medianwert) an, der bei der Abwicklung von GA/GWL-Fällen im Vergleich zu Kundenaufträgen zusätzlich anfällt. Prämisse der Abwicklung in beiden Fällen ist die Erreichung einer größtmöglichen Kundenzufriedenheit. Prozessschritte vorbehaltlich anderer individueller Vereinbarungen mit dem Kunden oder Hersteller. Zeitangaben aus den quantitativen Detailanalysen sowie den qualitativen Experteninterviews.

Quelle: KMU Forschung Austria

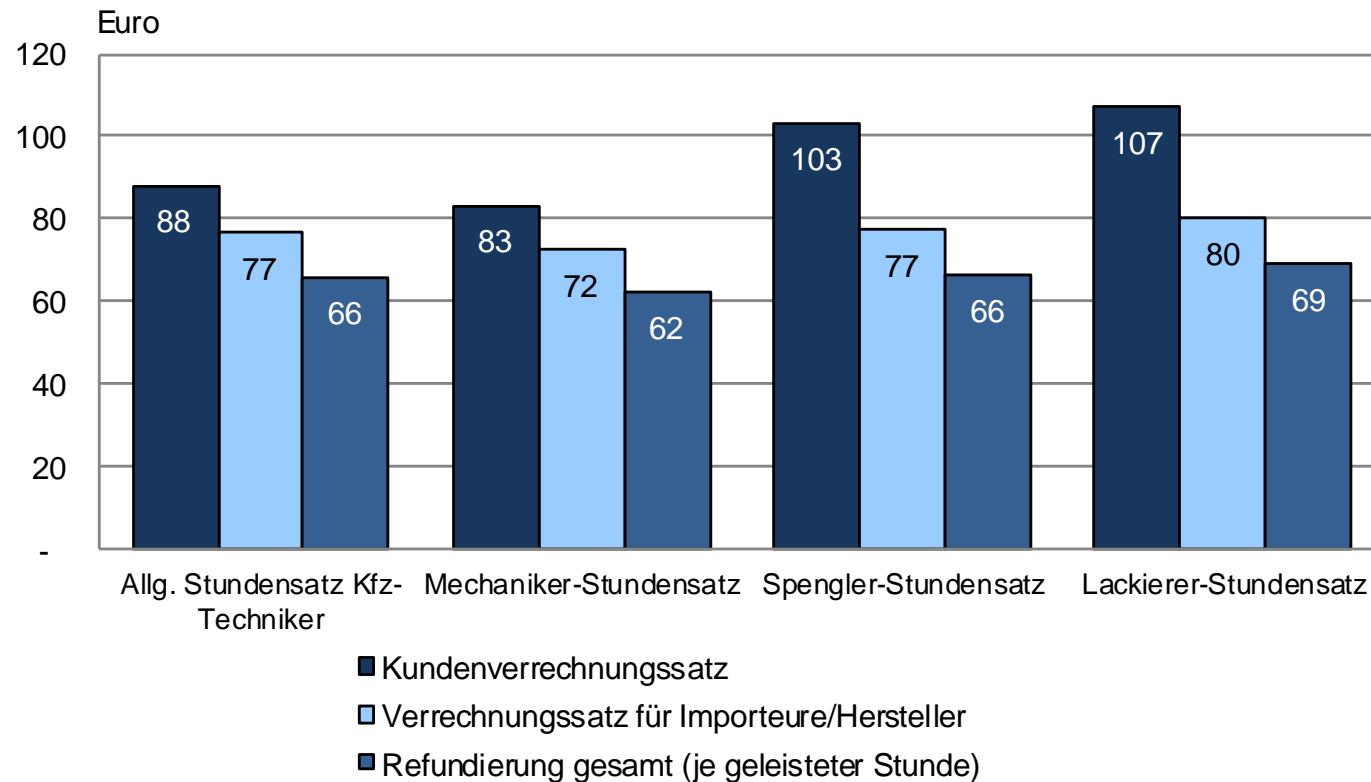


Zeitlicher Mehraufwand für GA/GWL-Auftrag pro Fall (Median)

	Kunden- verrechnungs- satz	Verrechnungs- satz für Importeure/ Hersteller	Refundierung gesamt (je geleisteter Stunde)
Allg. Stundensatz Kfz- Techniker	100%	87%	75%
Mechaniker-Stundensatz	100%	87%	75%
Spengler-Stundensatz	100%	75%	65%
Lackierer-Stundensatz	100%	75%	65%

Quelle: KMU Forschung Austria

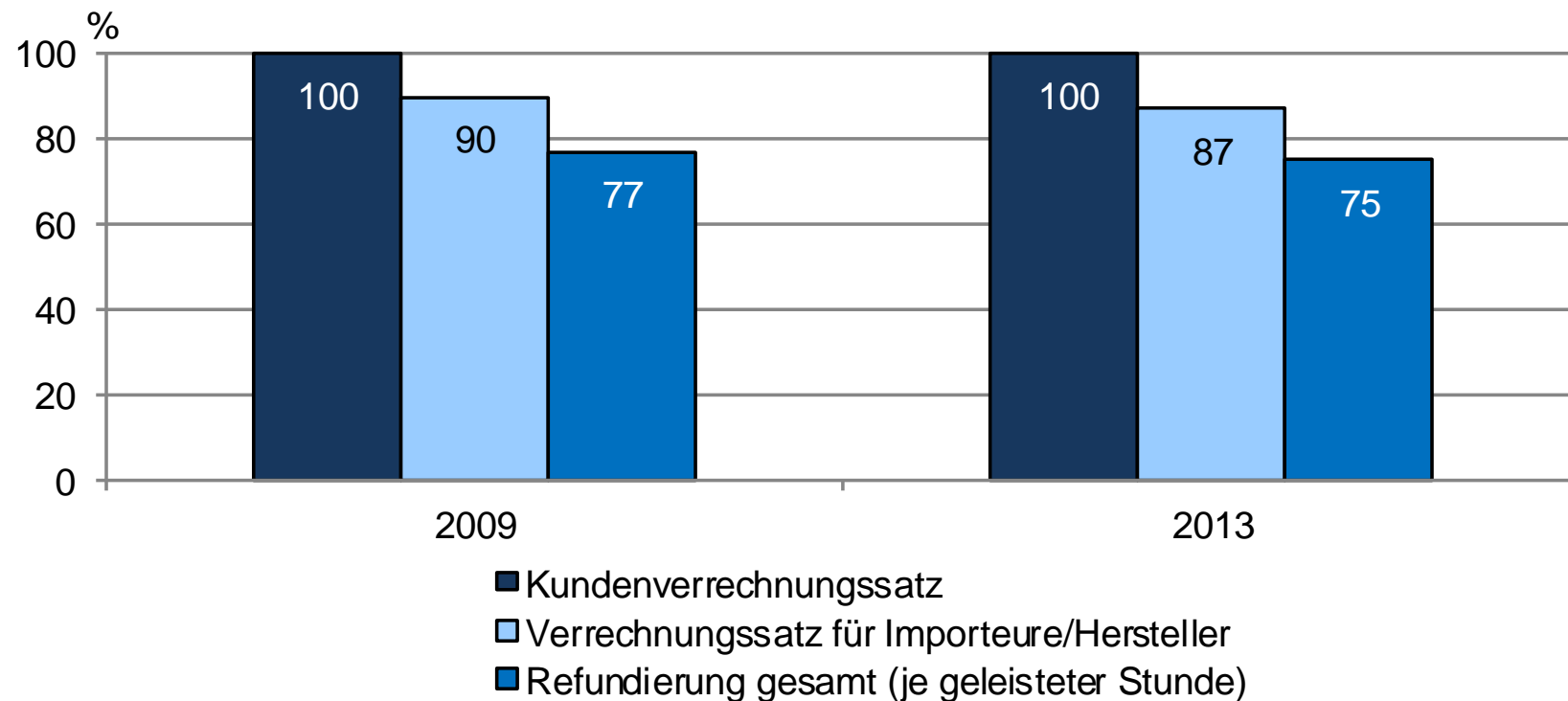
Kundenverrechnungssatz, Verrechnungssatz für Importeure/Hersteller und Stunde und Refundierung gesamt (je geleisteter Stunde), in Euro, 2013



Anmerkung: Refundierung in Euro netto (Median) .

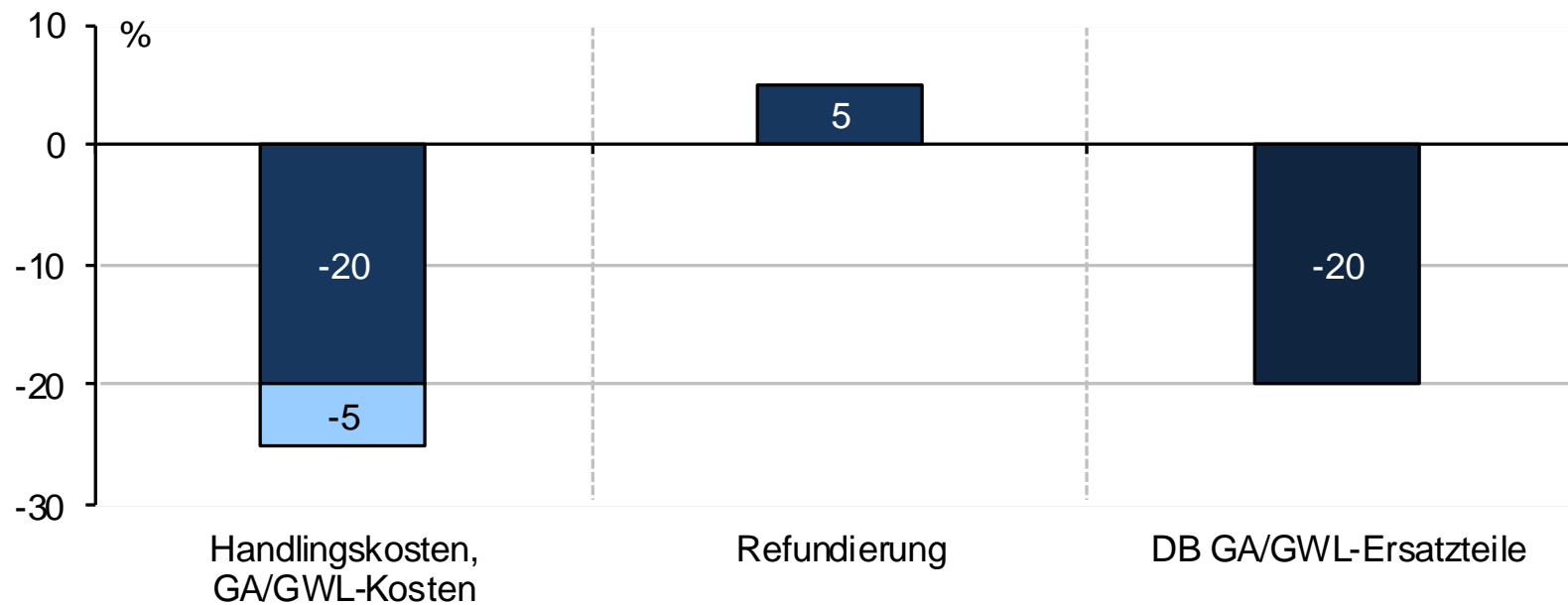
Quelle: KMU Forschung Austria

Kundenverrechnungssatz, Verrechnungssatz für Importeure/Hersteller und Refundierung für allg. Stundensatz Kfz-Techniker (je geleisteter Stunde), in % des Kundenverrechnungssatzes, 2009 / 2013



Quelle: KMU Forschung Austria

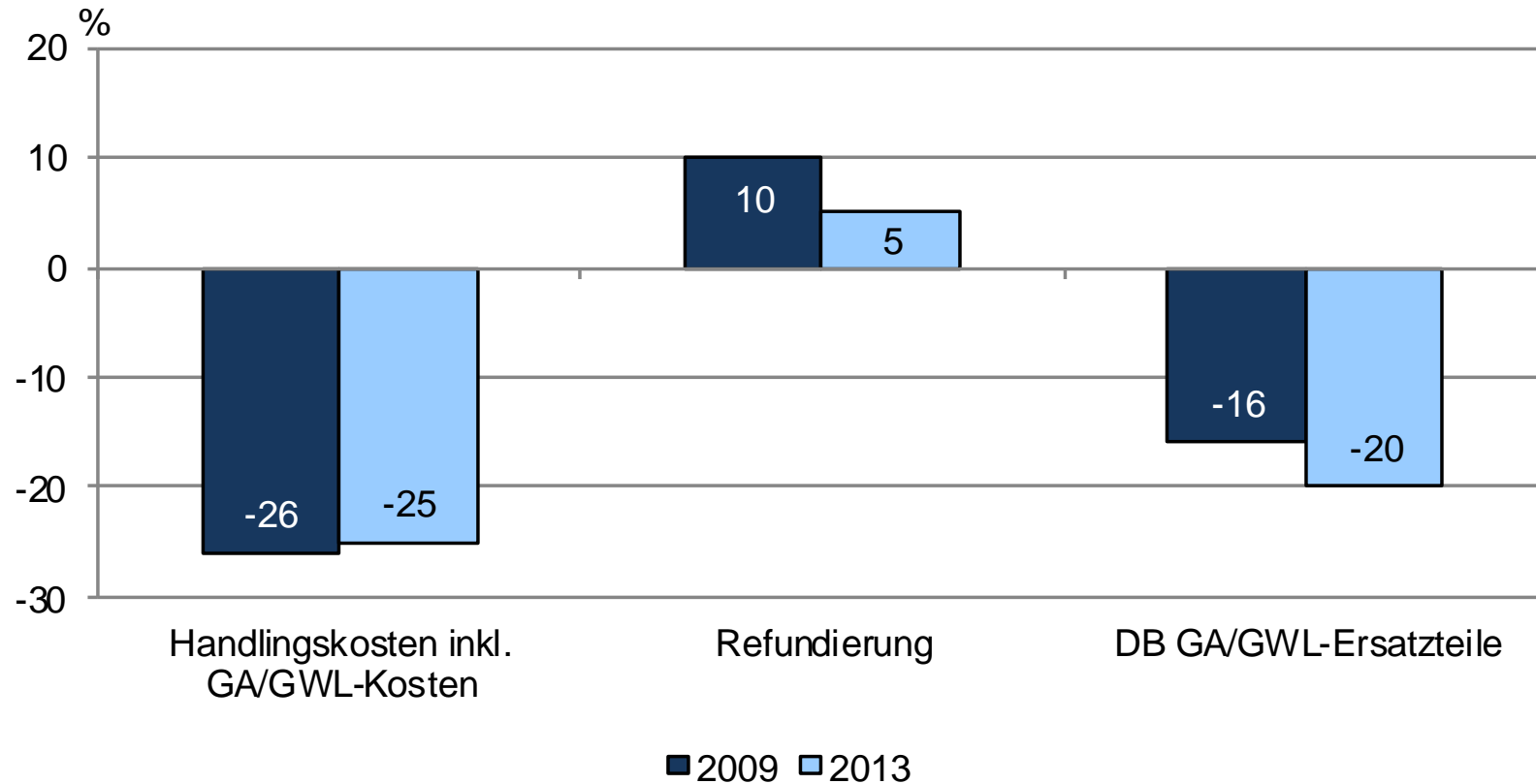
Handlingskosten, GA/GWL-Kosten, Refundierung und Deckungsbeitrag bei GA/GWL-Arbeiten, in Prozent des Ersatzteil-Nettoeinkaufspreises, 2013



Anmerkung: DB = Deckungsbeitrag

Quelle: KMU Forschung Austria

Handlingskosten inkl. GA/GWL-Kosten, Refundierung und Deckungsbeitrag bei GA/GWL-Arbeiten, in % des Ersatzteil-Nettoeinkaufspreises; 2009 / 2013



Anmerkung: DB = Deckungsbeitrag

Quelle: KMU Forschung Austria

6) Betriebswirtschaftliche Implikationen & Resümee

Ausgangsbasis bildet ein Kfz-Unternehmen, das mit einem Jahres-Gesamtumsatz von € 2,9 Mio im Branchendurchschnitt liegt (lt. Statistik Austria)

Musterkostenrechnung	Betrag (in €)
Umsatz 2013	2.900.000
davon Neuwagenumsatz	870.000
GA/GWL-Fälle	Betrag (in €)
Umsatz 2013	2.900.000
Anteil Werkstattumsatz (30 %)	870.000
Anteil GA/GWL am Werkstattumsatz (10 %)	87.000

Szenario Neuwagenverkauf:

Ergebnis: **-€ 24.400,-**

Szenario: Kostenstruktur beim Neuwagenverkauf (Durchschnittsunternehmen gemäß Branchendurchschnitt¹) in €, 2012 – 2013

Jahr	2012	2013
Verkaufserlöse (Neuwagen)	870.000	870.000
Wareneinsatz	813.500	810.600
Bruttogewinn	56.500	59.400
Verkäuferprovisionen, Vermittlerprovision, eigene Kulanz, Ablieferdurchsicht		
Verkaufskosten	12.800	13.800
Deckungsbeitrag I	43.700	45.600
Löhne/Gehälter inkl. kalk. Unternehmerlohn, sonst. Personalkosten		
Personalkosten	30.000	32.300
Deckungsbeitrag II	13.700	13.300
Geringwertige Wirtschaftsgüter, Instandhaltung Mobilien, Fuhrpark, Vorführwagen, Werbung, Verbrauchsmaterial, Büromaterial/Fachliteratur		
Direkte Betriebskosten	18.200	18.400
Deckungsbeitrag III	-4.600	-5.200
Energiebezüge, Postgebühren, Frachten, EDV, elektronische Medien, Rechts- und Beratungskosten, Betriebliche Versicherungen, Sonstige Steuern/Abgaben		
Indirekte Betriebskosten	4.200	4.800
Deckungsbeitrag IV	-8.700	-10.000
Liegenschaftsaufwand, Afa Gebäude und Mobilien, Miete und Pachtzins		
Anlagenkosten	8.000	9.800
Deckungsbeitrag V	-16.700	-19.700
Kalkulatorische Zinsen, Umlage Verwaltungskosten	3.400	4.000
Betriebsgewinn/Verlust nach kalk. Zins.	-20.100	-23.800
Zinsen, Aufwand/Ertrag abzgl. kalk. Zinsen	500	600
Ergebnis	-20.600	-24.400

Anmerkung: Gerundete Werte, Rundungsdifferenz nicht ausgeglichen

Quelle: KMU Forschung Austria

Szenario: Musterkalkulation für ein KFZ-Unternehmen im Branchendurchschnitt

	Betrag (in €)
Umsatzverteilung	
Umsatz 2013	2.900.000
Anteil Werkstattumsatz (30 %)	870.000
Anteil GA/GWL am Werkstattumsatz (10 %)	87.000
Umsatzverteilung GA/GWL¹	
Lohn (40 % v. Anteil GA/GWL am Werkstattumsatz)	34.800
Ersatzteile (60 % v. Anteil GA/GWL am Werkstattumsatz)	52.200
Fehlende Kostenvergütung auf Vollkostenbasis	
Lohnanteil ² (25 %)	11.600
Ersatzteile (20 %)	13.050
Summe	24.650

Anmerkung: gerundete Werte, Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen

¹ Verteilung Lohn zu Ersatzteile (40/60) lt. Gittenberger & Voithofer 2002.

² Für den Lohnanteil wurden die Berechnungen für den Kfz-Techniker-Stundensatz herangezogen.

Der Prozentsatz ist die Differenz auf 100.

Quelle: KMU Forschung Austria

Kfz-Einzelhandel befindet sich in „schwieriger“ Situation

- **Umsatzrückgänge** 2012 bis 2014 setzen sich auch zu Beginn 2015 weiter fort
- PKW-Neuzulassungen sind nach 2012 bis 2014 auch im I. Quartal 2015 **rückläufig**

Weiterhin angespannte betriebswirtschaftliche Situation

- Verbesserung der Ertragskraft prioritär
 - Andere Sektoren erzielen wesentlich bessere Erträge
 - Immer weniger Kfz-Betriebe in der Gewinnzone
 - Gute Position wachsender Kfz-Einzelhändler
- Guter Status Quo bei Eigenkapitalquote

Analyse des Neuwagenverkaufs zeigt keine Vollkostendeckung

- Ergebnis im Neuwagengeschäft verschlechtert sich von **-0,9%** (2003) auf **-2,8%** (2013)
- Bereich „Neuwagenverkauf“ muss durch andere Bereiche „subventioniert“ werden

Refundierungen bei GA/GWL-Fällen decken nicht die anfallenden Vollkosten

- Bei Vollkosten-Refundierung im GA/GWL-Fall würde das **EGT** im Kfz-Einzelhandel im Durchschnitt von 0,9% auf 1,7% steigen
 - und damit noch immer deutlich unter der Gesamtwirtschaft (3,7%) bleiben
- Langzeitvergleich zeigt „Verschlechterung“ der **Situation** beim bei GA/GWL-Fällen

- Geschäftsmodell „Neuwagen“ ist kritisch zu betrachten
 - **Verkauf** erzielt keine (Voll-)Kostendeckung
 - **Refundierung** bei GA/GWL-Fälle deckt (Voll-)Kosten nicht
 - Ergebnissituation hat sich im **Zeitablauf verschlechtert**
- Gedämpfte Konjunkturprognose 2015
 - **Strukturwandel im KFZ-Einzelhandel** steht ante portas
 - Wettbewerb (stationär + online) & Preiskonkurrenz steigend

⇒ **Alle Beteiligten sind betroffen!**

Danke für Ihre Aufmerksamkeit

Website: www.kmuforschung.ac.at

E-Mail: office@kmuforschung.ac.at

Mitglied bei / Member of

