



Musterkostenrechnung für Neuwagen

Mit freundlicher Unterstützung vom
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit



Diese Studie wurde im Auftrag des Bundesgremiums des Fahrzeughandels
der Wirtschaftskammer Österreich durchgeführt.

KMU FORSCHUNG AUSTRIA
Austrian Institute for SME Research
(Präsident: o. Univ.-Prof. Dr.Dr.h.c. J. Hanns Pichler, M.Sc.)

Für den Inhalt verantwortlich: Walter Bornett

Verfasser des Berichts:
Ernst Gittenberger

Layout:
Susanne Fröhlich



Inhaltsverzeichnis

1	Executive Summary	1
2	Einleitung.....	3
3	Methodik.....	4
4	Branchenstruktur und –entwicklung.....	6
5	Betriebswirtschaftliche Situation	11
6	Musterkostenrechnung.....	17
6.1	Strukturdaten der erfassten Betriebe	18
6.2	Kostenkalkulation für Neuwagen.....	20
6.2.1	Kostenpositionen in Prozent des Verkaufserlöses.....	20
6.2.2	Darstellung in Prozent des Bruttogewinnes	25
6.2.3	Kostenposition in Prozent des Wareneinsatzes.....	26
6.3	Vergleich mit früheren Untersuchungen.....	28
7	Szenario für 2004	29
7.1	Kfz - Gruppenfreistellungsverordnung	29
7.2	Szenario	31
8	Anhang	34

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1	Bruttogewinn, Kosten und Ergebnis in % vom Verkaufserlös, beim Neuwagenverkauf 2001-2003.....	1
Tabelle 2	Datenbasis	5
Tabelle 3	Anzahl der Unternehmen und Beschäftigten sowie Umsatz im Kfz-Einzelhandel, 1995 – 2002.....	6
Tabelle 4	Eröffnete Insolvenzen im Handel mit Transportmittel und Kraftfahrzeuge, absolut und in Prozent der eröffneten Insolvenzen insgesamt, 1999 - 2003....	7
Tabelle 5	PKW- und Kombi-Neuzulassungen, 1999 – 2003	8
Tabelle 6	Durchschnittliche Rabatte bei Neuwagen nach Fahrzeugkategorien, in Prozent des Verkaufspreises, 2002-2003.....	9
Tabelle 7	Anzahl der ausgewerteten Betriebe.....	11
Tabelle 8	Kosten- und Leistungsstruktur im Kfz-Einzelhandel, in Prozent der Betriebsleistung, nach Unternehmenserfolg, 2001/2002.....	12
Tabelle 9	Umsatzdaten des Durchschnittsbetriebes, 2001 – 2003	18
Tabelle 10	Kosten in % vom Verkaufserlös, beim Neuwagenverkauf, 2001 – 2003.....	23
Tabelle 11	Kostenstruktur des Durchschnittsbetriebes beim Neuwagenverkauf in €, 2001 – 2003	24
Tabelle 12	Kosten in % vom Bruttogewinn beim Neuwagenverkauf, 2001 – 2003.....	26



Tabelle 13	Kosten in % vom Wareneinsatz beim Neuwagenverkauf 2001 - 2003.....	27
Tabelle 14	Kalkulationsaufschlag in % des Wareneinsatzes, beim Neuwagen- verkauf 2001 - 2003	27
Tabelle 15	Vergleich der Durchschnittsdaten der erfassten Betriebe	28
Tabelle 16	Vergleich der Kostenpositionen, in % der Verkaufserlöse.....	28
Tabelle 17	Kosten in % der Verkaufserlöse beim Neuwagenverkauf, Szenario für 2004	32

Grafikverzeichnis

Grafik 1	Umsatzveränderung (nominell und real*) im Kfz-Handel (inkl. Werkstättenumsatz), im Vergleich zum Vorjahr, in Prozent, 2000 - 2003	7
Grafik 2	Marktanteile nach PKW/Kombi - Neuzulassungen, der wichtigsten Marken in Österreich, 2003.....	8
Grafik 3	Anteil der befragten Betriebe, die importeursseitige bzw. eigene Neuwagenaktionen durchgeführt haben, in Prozent, 2001-2003	9
Grafik 4	Durchschnittliche Veränderung der Rabatte bei Neuwagen, in %-Punkten, September 2002 – September 2003.....	10
Grafik 5	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) im Kfz-Einzelhandel, in Prozent der Betriebsleistung, nach Betriebsgrößenklassen, 2001/2002.....	13
Grafik 6	Anteil der Kfz-Einzelhandelsbetriebe mit positivem EGT*, in Prozent, 2001/2002	13
Grafik 7	Korr. Cash flow im Kfz-Einzelhandel, in Prozent der Betriebsleistung, nach Betriebsgrößenklassen, 2001/2002	15
Grafik 8	Rabatte des Durchschnittsbetriebes, 2001 – 2003.....	19
Grafik 9	Ergebnis in % der Verkaufserlöse beim Neuwagenverkauf, 2001 – 2003	20
Grafik 10	Bruttogewinn, Kosten und Ergebnis in % vom Verkaufserlös beim Neuwagenverkauf, 2001 – 2003	21
Grafik 11	Ergebnis in % des Bruttogewinnes beim Neuwagenverkauf, 2001 – 2003	25



1 Executive Summary

Ziel der vorliegenden Studie ist die Erstellung einer Musterkostenrechnung für Neuwagen für die Jahre 2001 – 2003. Darüber hinaus wurde ein Szenario für 2004 unter Berücksichtigung der neuen Händlerverträge im Zuge der „GVO neu“ erstellt. Methodisch baut die Studie auf Sekundärstatistiken und Sonderauswertungen der KMFA-Bilanzdatenbank sowie eine Primärerhebung bei sechs Kfz-Handelsbetrieben mit Markenvertretung.

Der Umsatz im Kfz-Einzelhandel (rd. € 5.513 Mio im Jahr 2002)¹ verzeichnete einen kontinuierlichen Rückgang in den Jahren 1999 – 2002. 2003 konnte im Kfz-Handel ein nominelles plus von rd. 1,3 % erzielt werden (real: rd. -0,3 %)². Die Neuzulassungen verzeichneten 2003 erstmals seit 2000 einen Anstieg. Experten gehen jedoch von einem weiteren Rückgang der Kfz-Händler mit Markenvertretung in den nächsten Jahren aus. Grund dafür sind neben Konzentrationstendenzen auch die schwierige wirtschaftliche Situation.

Im Durchschnitt konnte im Bilanzjahr 2001/2002 mit einem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT in Prozent der Betriebsleistung) von rd. -0,1 % die Gewinnzone nicht erreicht werden. Rd. 49,3 % der Kfz-Händler konnten ein positives EGT erzielen.

Die Ausgangsbasis der Musterkostenrechnung für Neuwagen bildet eine Primärerhebung bei sechs Kfz-Händlern mit Markenvertretung. Im Durchschnitt erzielten diese Betriebe einen Gesamtumsatz von rd. € 12 Mio. Davon entfielen rd. 56 - 58 % (je nach Jahr) auf den Neuwagenverkauf. Dies entspricht rd. 420 - 440 verkauften Einheiten p.a., für die im Durchschnitt ein Rabatt von rd. 9,0 % im Jahr 2001 und rd. 9,7 % im Jahr 2003 gewährt wurde (im Flottengeschäft rd. 3 - 4 %-Punkte höher).

Im Durchschnitt der erfassten Betriebe konnte in den Jahren 2001 – 2003 kein positives Ergebnis im Neuwagenverkauf erzielt werden. Der Bruttogewinn (in Prozent der Verkaufserlöse) ist 2001 und 2002 konstant geblieben und 2003 gesunken. Die Kosten (in Prozent der Verkaufserlöse) fielen 2002 zwar am geringsten aus, dies ist jedoch nicht auf einen absoluten Rückgang der Kosten, sondern auf eine erzielte Fixkostendegression durch einen höheren Neuwagenumsatz dieser Unternehmen zurückzuführen. 2003 ist es zu einem Anstieg der Kosten sowohl prozentuell als auch absolut gekommen.

Tabelle 1 **Bruttogewinn, Kosten und Ergebnis in % vom Verkaufserlös, beim Neuwagenverkauf 2001-2003**

	2001	2002	2003
Bruttogewinn (<i>Verkaufserlöse – Wareneinsatz</i>)	6,45%	6,45%	6,38%
Summe Kosten	7,28%	7,23%	7,32%
Ergebnis	-0,83%	-0,78%	-0,94%

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

In absoluten Werten bedeutet dies für den fiktiven Durchschnittsbetrieb (Durchschnitt der erfassten sechs Kfz-Händler) für das Jahr 2003, dass auf Basis des erzielten Neuwagenumsatzes von rd. € 6,8 Mio ein Bruttogewinn von rd. € 434.800 erzielt wurde. Die Kosten beliefen sich jedoch auf rd. € 498.600. Das ergibt rechnerisch einen Verlust in der Höhe von rd. € 63.800.

¹ Quelle: Statistik Austria

² Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA



Den größten Kostenblock stellen die Verkaufs- und Personalkosten dar. Diese beiden Positionen „verbrauchen“ mehr als die Hälfte des Bruttogewinnes. Rd. 12 – 15 % (je nach Jahr) der gesamten Kosten (in Prozent des Bruttogewinnes) können nicht durch den Bruttogewinn gedeckt werden.

Zum Wareneinsatz müssen rd. 7,8 % (in Prozent des Wareneinsatzes) Kosten aufgeschlagen werden, um einen kostendeckenden Neuwagenverkauf zu ermöglichen. Im Vergleichszeitraum wurde im Durchschnitt der erfassten Betriebe jedoch nur ein Kalkulationsaufschlag in der Höhe von rd. 6,9 % realisiert. Das bedeutet, dass der Kalkulationsaufschlag auf den Wareneinsatz um rd. 0,9 %-Punkte höher sein müsste um die anfallenden Kosten zu decken und keinen Verlust zu erzielen. Für eine langfristige Existenzsicherung ist jedoch die Vollkostendeckung nicht ausreichend, sondern wird erst mit einem angemessenen Gewinn erreicht.

Das Szenario 2004 zur Darstellung der Auswirkungen der neuen Händlerverträge beruht auf den Einschätzungen der erfassten Betriebe. Basis bildeten die Durchschnittswerte des Jahres 2003. Die Auswirkungen der neuen Händlerverträge werden überwiegend in den Umstellungen der Bonifikations- und Margensystemen gesehen. Dadurch dass vielfach die Boni erst am Jahresende ausgestellt werden, konnten die erfassten Kfz-Händler noch keine zahlenmäßige Einschätzung der Entwicklung der Bruttogewinne treffen. Daher wird im folgenden Szenario ceteris paribus von einem konstanten Bruttogewinn ausgegangen. Dieses Szenario fokussiert auf die Kostenentwicklung durch die neuen Händlerverträge und stellt im Hinblick auf das Ergebnis im Neuwagenverkauf das „best-case“ Szenario dar, da die Händler mit einem rückläufigen Bruttogewinn rechnen.

Kostenerhöhungen werden durch die neuen Markenverträge v.a. in den Bereichen Verkaufskosten, Personalkosten (insbesondere Schulungskosten) und direkten Betriebskosten (insbesondere Werbekosten, Fuhrpark und Ausstattung) gesehen. Diese Kostensteigerungen verschlechtern das Ergebnis in Summe um rd. 0,51 %-Punkte.

Szenario 2004:

Annahme unveränderter Bruttogewinn („best-case“):

- Kostenerhöhung durch neue Händlerverträge um rd. 0,51 %-Punkte auf Kosten von rd. 7,83 % des Verkaufserlöses
- Verschlechterung des Ergebnisses im Neuwagenverkauf auf rd. -1,45 % (in % des Verkaufserlöses)

Ein Rückgang des Bruttogewinnes würde natürlich das Ergebnis im selben Prozentsatz des Rückganges verschlechtern.

Bei ceteris paribus Annahme eines unveränderten Neuwagenumsatz (rd. €6,8 Mio) und konstantem Bruttogewinn (rd. €434.800) übersteigen die anfallenden Kosten (rd. €533.800) den Bruttogewinn um rd. €99.000.

Ausgedrückt in Prozent des Bruttogewinnes bedeutet der Kostenanstieg, dass rd. 22,7 % der Kosten beim Neuwagenverkauf nicht durch den Bruttogewinn gedeckt werden könnten.

Unter diesen Voraussetzungen müsste mit einem Kalkulationsaufschlag (in Prozent des Wareneinsatzes) von rd. 8,4 % gerechnet werden um noch eine Kostendeckung beim Neuwagenverkauf zu erzielen.

Sollte die Umstellung der Bonifikationssysteme in den neuen Händlerverträgen zu einem Rückgang des Bruttogewinnes führen, würde dies den Verlust in gleichem Ausmaß erhöhen.



2 Einleitung

Die Studie „Musterkostenrechnung für Neuwagen“ wurde vom Bundesgremium des Fahrzeughandels der Wirtschaftskammer Österreich beauftragt. Ziel der Studie ist die Erstellung einer Musterkostenrechnung auf Basis einer Vollkostenrechnung für die Jahre 2001 und 2002. Die Ausdehnung des Erhebungszeitraumes ermöglichte es darüber hinaus die Berücksichtigung der Daten für 2003.

Zudem werden in dieser Studie – quasi als Analyse der Ausgangssituation – die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erläutert. Zu diese zählen insbesondere die betriebswirtschaftliche Situation des Kfz-Einzelhandels, die Entwicklung der Neuzulassungen sowie die konjunkturelle Lage.

Da es ex definitione noch keine Kostenrechnungsdaten für die „neue“ Situation (berücksichtigend die neuen Händlerverträge auf Basis der „GVO-Neu“) geben kann, wird zudem ein Trend-szenario dargestellt.

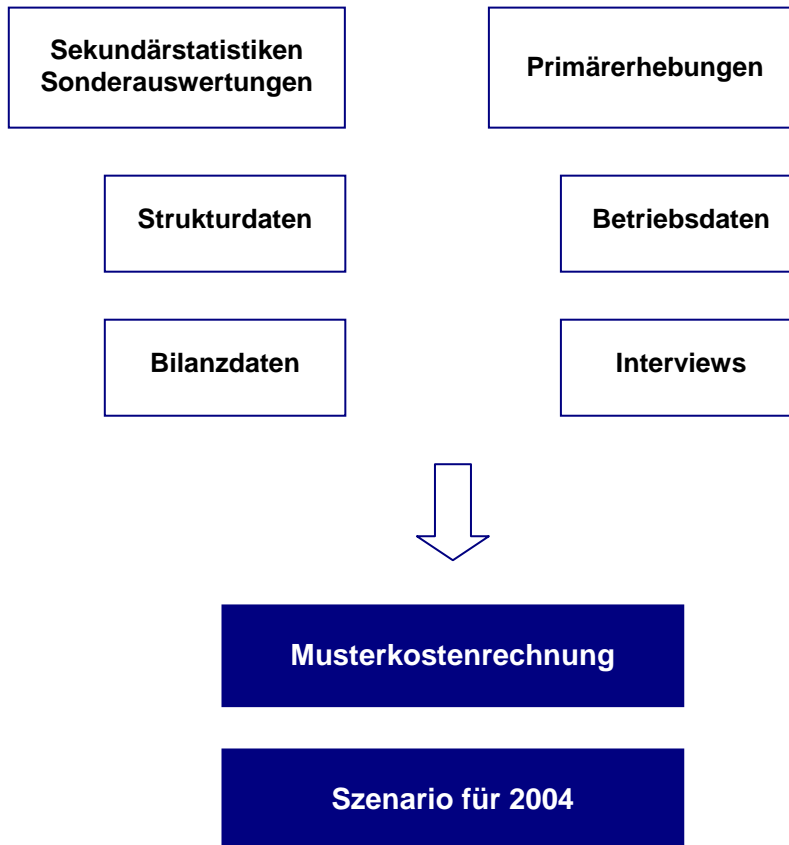
Die Studie bezieht sich ausschließlich auf den Neuwagenverkauf (PKW/Kombi). Explizit nicht Gegenstand der Untersuchungen sind die Bereiche Gebrauchtwagenverkauf bzw. Werkstätte. Einbezogen in die Erhebungen werden nur Betriebe mit einem Markenhändlervertrag.

Die Studie baut einerseits auf sekundärstatistischen Datenmaterial bzw. auf Sonderauswertungen der KFMA-Bilanzdatenbank auf und andererseits auf einer Primärerhebung bei Kfz-Einzelhändlern.



3 Methodik

Der Studie liegt folgendes Forschungsmodell zugrunde:



Sekundärstatistiken / Sonderauswertungen KMFA-Bilanzdatenbank

Die Ausgangssituation wird anhand der wichtigsten Branchendaten dargestellt. Hierzu zählen insbesondere Beschäftigte, Umsatz, Neuwagenzulassungen und Marktanteile.

Zur Analyse der betriebswirtschaftlichen Situation im Kraftfahrzeugeinzelhandel erfolgen Sonderauswertungen aus der KMU FORSCHUNG AUSTRIA - Bilanzdatenbank. Für das aktuell verfügbare Bilanzjahr 2001/2002 liegen rd. 600 einzelbetriebliche Jahresabschlüsse vor.

Primärerhebung

Zur Erstellung einer beispielhaften Kostenrechnung für Neuwagen wurde eine Primärerhebung bei sechs Kraftfahrzeughändlern durchgeführt. Die Kriterien der Betriebsauswahl wurden seitens der Verfasser vorgeben. Die Auswahl der Betriebe berücksichtigt einerseits die Marktanteile der einzelnen am heimischen Markt vertretenen Kfz-Marken und andererseits eine regionale Differenzierung. Die konkrete Nominierung der teilnehmenden Betriebe oblag jedoch dem Bundesgremium des Fahrzeughandels.



Weiterer Bestandteil der vorliegenden Studie ist die Erstellung eines Trendszenarios. Methodisch basiert diese Analyse auf den Daten der teilnehmenden Betriebe und den durchgeführten Interviews mit diesen Betrieben.

Tabelle 2 Datenbasis

Kapitel	Quelle / Datenbasis
Branchenstruktur und -entwicklung	Statistik Austria Eurotax Kreditschutzverband von 1870 AC Nielsen Kreutzer, Fischer & Partner Shell Austria
Betriebswirtschaftliche Situation	KMU FORSCHUNG AUSTRIA- Bilanzdatenbank
Musterkostenrechnung	KMU FORSCHUNG AUSTRIA Basis: Erhebung (Fragebogen) bei sechs Kfz-Händlern mit Markenvertrag
Szenario für 2004	KMU FORSCHUNG AUSTRIA Basis: Erhebung (Interview) bei sechs Kfz-Händlern mit Markenvertrag



4 Branchenstruktur und –entwicklung

Die folgenden Ausführungen sollen einen Überblick über die Kfz-Einzelhandelsbranche geben und stellen somit die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die vorliegende Studie dar.

Im Jahr 2002 waren rd. 21.600 Beschäftigte im Kfz-Einzelhandel tätig, das sind um rd. 4,7 % weniger als im Jahr davor. Der durchschnittliche Branchenumsatz (netto) lag bei rd. € 5.513 Mio, gegenüber rd. € 5.993 Mio im Jahr davor.

Tabelle 3 Anzahl der Unternehmen und Beschäftigten sowie Umsatz im Kfz-Einzelhandel, 1995 – 2002

	1995*	1999**	2000**	2001**	2002**	VÄ in % 2001/2002
Unternehmen	1.706	k.W.	k.W.	k.W.	k.W.	k.W.
Beschäftigte	22.848	21.431	22.071	22.689	21.623	-4,7
Umsatz netto in € Mio	4.965	6.112	5.933	5.933	5.513	-0,8

VÄ = Veränderung

* Im Jahr 1995 waren noch keine geringfügig Beschäftigten in der Statistik enthalten

** Schätzungen der KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Quellen: Statistik Austria; KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Der Kfz-Einzelhandel ist - wie die meisten anderen österreichischen Branchen - sehr klein- und mittelbetrieblich strukturiert, wenn man die Anzahl der Unternehmen betrachtet. 1995 beschäftigten rd. zwei Drittel aller Unternehmen weniger als zehn Arbeitnehmer. Rd. 5 % der Betriebe beschäftigten über 50 Arbeitnehmer³.

Branchenexperten konstatieren einen Strukturbereinigungsprozess im Kfz-Handel. Bis 2010 rechnet z.B. die Unternehmensberatung Kreuzer, Fischer und Partner mit 30 – 40 % weniger Händler und mit 25 – 30 % weniger Standorten. Begründet wird dies mit dem hohen Angebot an Kfz-Händlern. Im Vergleich hat ein Händler in Italien oder Frankreich im Durchschnitt ein Einzugsgebiet von etwa 15.000 Einwohnern, während es in Österreich knapp 3.000 Personen sind. Dieser Unterschied im internationalen Vergleich kann laut den Beratern nicht allein auf die topografische Situation in Österreich zurückgeführt werden, sondern liegt vielmehr in der Vertriebsstrategie einiger Marken, die den Markt über ein besonders dichtes Händlernetz aufzubauen versuchten.⁴

In Zukunft wird es vor allem zur Verdrängung kleinerer Händlerbetriebe kommen, da Autohersteller bzw. Importeure verstärkt dazu übergehen werden, Neuwagen über werkseigene Niederlassungen zu verkaufen. Nach Schätzungen wird die Zahl der selbständigen Händler bis zum Jahr 2010 um mehr als die Hälfte sinken.

Im Kfz-Handelsbereich (Einteilung lt. KSV) wurden 2003 33 Insolvenzen eröffnet. Gegenüber 2002 ist die Anzahl der Insolvenzen als auch deren Anteil an den Gesamtinsolvenzen geringfügig gesunken.⁵

³ Quelle Statistik Austria; aktuellere Daten liegen noch nicht vor

⁴ Quelle: Kreuzer, Fischer & Partner, 2002

⁵ Quelle: Kreditschutzverband von 1870



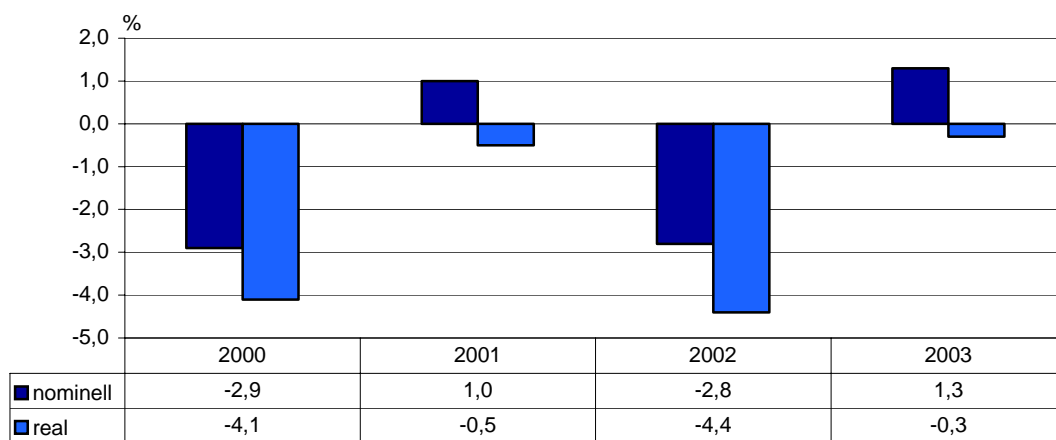
Tabelle 4 Eröffnete Insolvenzen im Handel mit Transportmittel und Kraftfahrzeuge, absolut und in Prozent der eröffneten Insolvenzen insgesamt, 1999 - 2003

	1999	2000	2001	2002	2003
Eröffnete Insolvenzen	31	45	48	35	33
Anteil in %	1,1	1,8	1,7	1,2	1,1

Quelle: Kreditschutzverband von 1870

Im Jahr 2003 konnten die heimischen Kfz-Händler nominelle Umsatzsteigerungen von 1,3 % gegenüber dem Vorjahr erwirtschaften. Unter Berücksichtigung des Preiseffektes ergab sich ein leichter Rückgang von 0,3 %.

Grafik 1 Umsatzveränderung (nominell und real*) im Kfz-Handel (inkl. Werkstättenumsatz), im Vergleich zum Vorjahr, in Prozent, 2000 - 2003



* Die Preisbereinigung erfolgt auf Basis eines Deflators auf Branchenebene (Quelle: Statistik Austria).

Quelle: Statistik Austria (Jahre 2000 und 2001)

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA (Jahre 2002 und 2003)

Der Kraftfahrzeug-Bestand lag zum Stichtag 31. Dezember 2003 bei rd. 5,5 Mio. Davon entfielen 4.054.308 auf PKW/Kombi, dies entspricht einer Zunahme des Kfz-Bestands gegenüber dem Vorjahr um rd. 1,7 %.⁶

Eine Sättigung des österreichischen PKW-Marktes ist lt. einer Studie von Shell Austria für die nächsten 20 Jahre nicht zu erwarten. Anhand zweier Szenarien, die auf unterschiedlichen politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen aufbauen, wird ein PKW-Bestand im Jahr 2020 von rd. 5,9 Mio bzw. 5,2 Mio Fahrzeugen prognostiziert.⁷

Die Neuzulassungen sind im Jahresvergleich nach Rückgängen in den Jahren 2000 bis 2002 erstmals 2003 wieder gestiegen. Den Grund für die rückläufigen Neuzulassungszahlen in den vorangegangenen Jahren sahen Branchenexperten in der Investitionszurückhaltung bei Firmenaus und im allgemein schlechten Konsumklima.

Weitere Gründe für das schwache Kaufverhalten wurden in der Diskussion um die Gruppenfreistellungsverordnung und der damit verbundenen irrtümlichen Annahme der Konsumenten auf billigere Preise gesehen.

⁶ Quelle: Statistik Austria, 2003

⁷ Quelle: Shell Austria, 2003



Die Zahl der Neuzulassungen erhöhte sich 2003 um 7,4 % auf 300.121 Fahrzeuge. Die stärksten Zunahmen verzeichneten die Monate September (+14,3 %) und Dezember (+25,6 %).

Der Trend nach dieseltreibenden Fahrzeugen setzte sich auch 2003 weiter fort. Bei den PKWs und Kombis ist der Dieselanteil um 1,9 %-Punkte auf 71,5 % gestiegen. Es wurden 214.505 dieseltreibende Autos neu zugelassen. Dies entspricht einem Zuwachs von 10,3 % gegenüber 2002. Zudem ist eine Entwicklung hin zu leistungstärkeren Fahrzeugen zu beobachten.

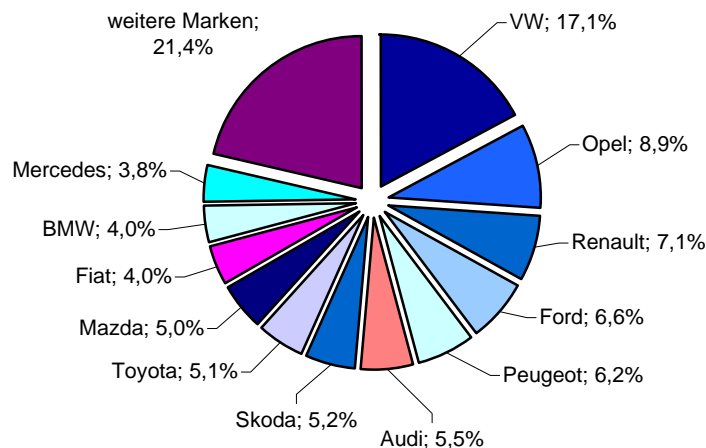
Tabelle 5 PKW- und Kombi-Neuzulassungen, 1999 – 2003

Jahr	Anzahl Neuzulassungen	Veränderung zum Vorjahr in %
1999	314.182	6,2
2000	309.427	-1,5
2001	293.528	-5,1
2002	279.493	-4,8
2003	300.121	7,4

Quelle: Statistik Austria

Die Marktanteile (nach Neuzulassungen) der wichtigsten Automarken in Österreich stellen sich wie folgt dar:

Grafik 2 Marktanteile nach PKW/Kombi - Neuzulassungen, der wichtigsten Marken in Österreich, 2003



Quelle: Statistik Austria

Der Marktanteil (nach Neuzulassungen) der in der vorliegenden Studie einbezogenen Marken beträgt kumuliert rd. 50 %.

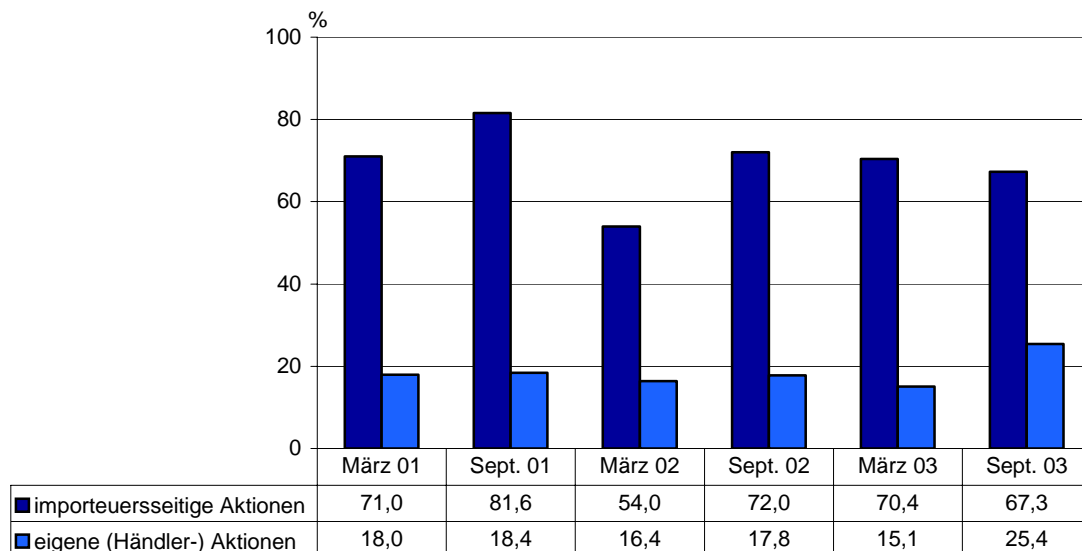
Im Jahr 2002 wurden insgesamt 9.297 Autos "kurzzugelassen", d. h. innerhalb eines Zeitraumes von 7 Tagen an- und abgemeldet. Auf alle Neuanmeldungen umgelegt waren das 3,1 % des Gesamtmarktes. An der Spitze dieser Statistik liegt Nissan mit 1.478 Stück, vor Fiat (1.304), Ford (1.149), Toyota (1.078) und Opel (707).⁸

⁸ Quelle: Statistik Austria



Die halbjährliche Standzeitenanalyse, durchgeführt von Eurotax, gibt an, dass im I. Halbjahr 2003 bei rd. 67,3 % der befragten Kfz-Händler importeursseitige Neuwagenaktionen durchgeführt wurden. Rd. 25,4 % führten eigene Neuwagenaktionen durch.

Grafik 3 Anteil der befragten Betriebe, die importeursseitige bzw. eigene Neuwagenaktionen durchgeführt haben, in Prozent, 2001-2003



Quelle: Eurotax, 2003

Die Analyse⁹ der durchschnittlich gewährten Rabatte bei Neuwagen zeigt, dass differenziert nach Fahrzeugkategorien die Rabatte zwischen rd. 6 % bei Kleinwagen und rd. 11 % bei Transporter liegen. Die Rabatte für dieselbetriebene Fahrzeuge liegen in der aktuellen Untersuchung (September 2003) mit Ausnahme der Kategorie Sportive/Cabrio und Transporter geringfügig unter den der benzinbetriebenen PKWs.

Tabelle 6 Durchschnittliche Rabatte bei Neuwagen nach Fahrzeugkategorien, in Prozent des Verkaufspreises, 2002-2003

Fahrzeugkategorie	Diesel			Benzin		
	Sept. 2002	März 2003	Sept. 2003	Sept. 2002	März 2003	Sept. 2003
Kleinwagen	6,7	6,7	6,1	6,8	6,9	6,2
Mittelklasse	8,2	8,2	7,6	8,4	8,3	7,8
Oberklasse	9,7	9,5	9,1	10,1	9,8	9,4
Luxusklasse	9,8	10,3	9,9	10,1	10,6	10,0
Sportive/Cabrio	7,5	8,2	7,7	7,8	8,1	7,3
Multivan	9,2	9,5	9,0	9,3	9,8	9,0
Geländewagen	8,9	8,6	8,4	9,0	8,9	8,5
Transporter (LCV)	11,4	11,8	11,6	10,9	11,6	11,1

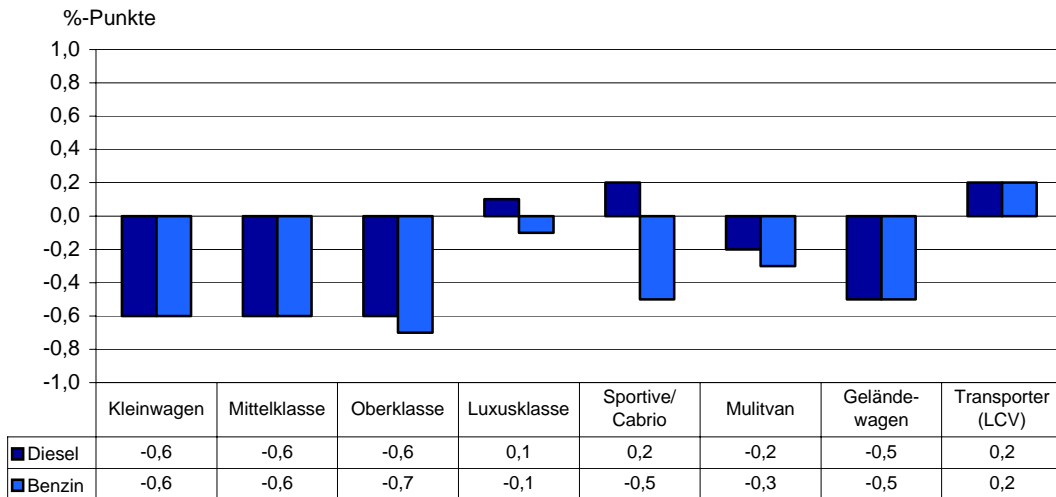
Quelle: Eurotax, 2003

⁹ Quelle: Eurotax: Standzeitenanalyse September 2003



Im Vergleich der Erhebungszeiträume September 2002 und September 2003 kann ein geringfügiger Rückgang der Rabatte festgestellt werden. Der durchschnittliche Rückgang der Rabatte beträgt jedoch maximal rd. 0,7 %-Punkte. Eine Ausnahme bilden hier die Transporter und die dieselbetriebenen Fahrzeuge der Luxus- und Sportklasse, die im Durchschnitt einen geringfügigen Anstieg der Rabatte verzeichneten.

Grafik 4 Durchschnittliche Veränderung der Rabatte bei Neuwagen, in %-Punkten, September 2002 – September 2003



Berechnungen KMU FORSCHUNG AUSTRIA
 Quelle: Eurotax



5 Betriebswirtschaftliche Situation

Die Analysen der betriebswirtschaftlichen Situation im Kraftfahrzeugeinzelhandel¹⁰ basieren auf Auswertungen aus der KMU FORSCHUNG AUSTRIA-Bilanzdatenbank. Im Folgenden werden die für die vorliegende Studie relevanten Kennzahlen analysiert.

Die Bilanzdatenbank enthält für das aktuell verfügbare Bilanzjahr 2001/2002 rd. 50.000 Jahresabschlüsse, die betriebswirtschaftlich korrigiert wurden. Zu diesen Korrekturen zählen der Ansatz eines kalkulatorischen Unternehmerlohns bzw. von Eigenkapitalzinsen. In den Auswertungen wurden ausschließlich Betriebe mit einem Jahresumsatz von weniger als € 100 Mio einbezogen um betriebspezifische Verzerrungen zu vermeiden.¹¹

Für den Kraftfahrzeugeinzelhandel sind 582 Bilanzen verfügbar. Sofern das Wirtschaftsjahr nicht dem Kalenderjahr entspricht, wurden Bilanzen bis zum Stichtag 30. Juni des Folgejahres berücksichtigt (d.h. alle Bilanzen mit Stichtag bis 30.06.2002 wurden dem Basisjahr 2001/2002 zugeordnet).

Zudem besteht die Möglichkeit zu Kohortenauswertungen, d.h. es werden nur Daten jener Betriebe ausgewertet, für die Daten für alle Vergleichsjahre verfügbar sind. Durch Kohortenauswertungen kann sowohl die betriebswirtschaftliche Entwicklung von Bilanzjahr 2000/2001 auf 2001/2002 analysiert werden, als auch erste Trendaussagen über die Entwicklung im Bilanzjahr 2002/2003 getroffen werden.

Hier ist anzumerken, dass sich die Auswertungen auf den gesamten Kfz-Betrieb (Neu-, Gebrauchtwagenverkauf und Werkstätte) bezieht, während die Musterkostenkalkulationen nur auf den Neuwagenverkauf fokussiert sind. Die Sonderauswertungen der KMU FORSCHUNG AUSTRIA-Bilanzdatenbank dienen als Hintergrund für die wirtschaftliche Situation im Kfz-Handel.

Tabelle 7 Anzahl der ausgewerteten Betriebe

Anzahl der Betriebe	Jahr 2000/2001	Jahr 2001/2002	Jahr 2002/2003
Einzelhandel mit Kraftwagen		582	
Kohorte 2000/2001 & 2001/2002	379	379	
Kohorte 2001/2002 & 2002/2003		174	174

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, Bilanzdatenbank

Im Durchschnitt der Einzelhändler mit Kraftwagen beträgt das **Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit** in Prozent der Betriebsleistung (Gewinn in Prozent vor Steuern) rd. -0,1 %. Das bedeutet, dass im Bilanzjahr 2001/2002 die Gewinnzone im Durchschnitt nicht erreicht werden konnte. Rd. 51 % der Betriebe schrieben rote Zahlen.

¹⁰ ÖNACE 50.10-02: Einzelhandel mit Kraftwagen. Die Analysen sind nicht vergleichbar mit der KMU FORSCHUNG AUSTRIA-Studie „Kosten-, Ertrags- und Finanzlage im Handel“, 2003; da in dieser der Kfz-Sektor (ÖNACE 50) analysiert wurde.

¹¹ Erläuterungen und Kennzahldefinitionen siehe Anhang



Die Unterschiede zwischen den erfolgreichsten bzw. den am wenigsten erfolgreichen Betrieben¹² sind beachtlich: Das obere Quartil erzielte einen durchschnittlichen betriebswirtschaftlichen Gewinn in der Höhe von rd. 3,2 %, die am wenigsten erfolgreichen Betriebe einen Verlust von rd. 4,9 % der Betriebsleistung. Diese große Bandbreite ist im Wesentlichen auf folgende Ursachen zurückzuführen:

- Die am wenigsten erfolgreichen Betriebe weisen deutlich höhere Personal- und sonstige Kosten auf. Nachdem diese Kostenarten Fixkostencharakter haben, bedeutet dies in der Regel, dass diese Betriebe deutlich weniger Umsatz erzielen als ihre erfolgreicherer Kollegen.
- Die höheren Finanzierungskosten der am wenigsten erfolgreichen Betriebe weisen zudem auf eine sehr starke Inanspruchnahme von Fremdkapital hin.

Tabelle 8 Kosten- und Leistungsstruktur im Kfz-Einzelhandel, in Prozent der Betriebsleistung, nach Unternehmenserfolg, 2001/2002

	Durchschnitt	Oberes Quartil	Unteres Quartil
Betriebsleistung	100,0	100,0	100,0
- Handelswareneinsatz (inkl. Fremdleistungen)	80,0	78,0	76,0
= Rohertrag	20,0	22,0	24,0
+ sonstige betriebliche Erlöse	1,4	1,2	2,0
- Personalkosten	11,7	11,2	16,0
- sonstiger Aufwand	8,5	7,5	13,1
= Ergebnis vor Finanzerfolg	1,3	4,4	-3,1
+ Finanzerträge	0,2	0,3	0,4
- Finanzierungskosten	1,6	1,5	2,2
= EGT	-0,1	3,2	-4,9

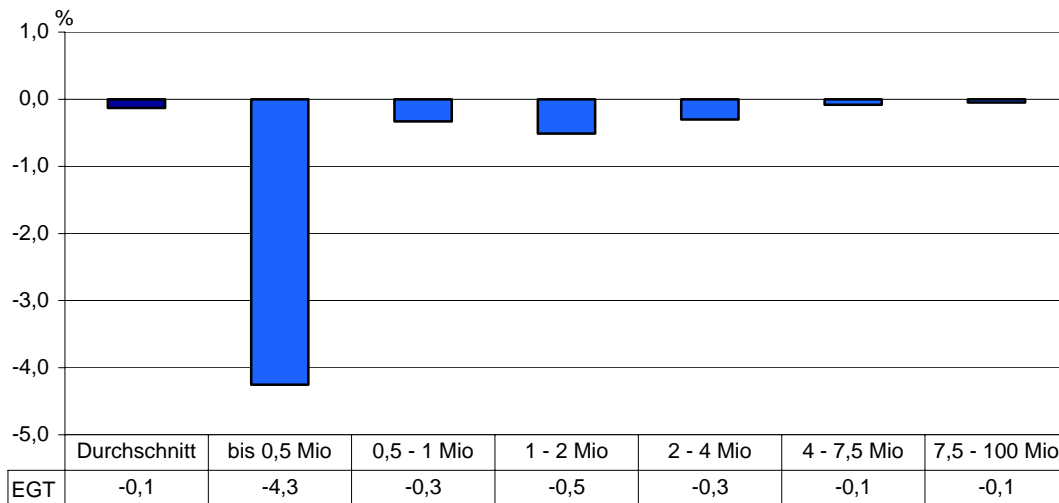
EGT: Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Prozent der Betriebsleistung (Gewinn vor Steuern)
 Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, Bilanzdatenbank

Differenziert nach Betriebsgrößenklassen zeigt sich, dass das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Prozent der Betriebsleistung mit zunehmender Betriebsgröße tendenziell steigt. Im Durchschnitt konnte keine Betriebsgrößenklasse die Gewinnzone überschreiten.

¹² Unter den erfolgreichsten Betrieben werden jene 25 % der Betriebe mit dem höchsten Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (in Prozent der Betriebsleistung) verstanden (Durchschnitt des oberes Quartils); die am wenigsten erfolgreichen Betrieben sind jene 25 % am anderen Ende des Rankings (Durchschnitt des unteren Quartils).



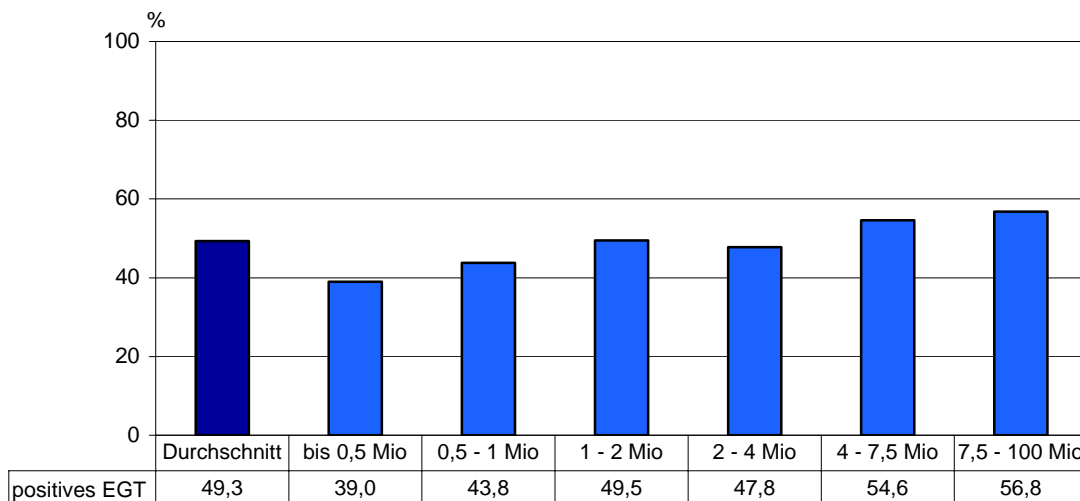
Grafik 5 Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) im Kfz-Einzelhandel, in Prozent der Betriebsleistung, nach Betriebsgrößenklassen, 2001/2002



Betriebsgrößenklassen nach Jahresumsatz
 Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, Bilanzdatenbank

Der Anteil der Betriebe mit positivem Betriebsergebnis steigt ebenfalls mit zunehmender Betriebsgröße. Während nur rd. 39 % der Betriebe in der Größenklasse bis 0,5 Mio Jahresumsatz ein positives Betriebsergebnis erzielen konnten, verzeichneten dies rd. 57 % in der Größenklasse 7,5 – 100 Mio.

Grafik 6 Anteil der Kfz-Einzelhandelsbetriebe mit positivem EGT*, in Prozent, 2001/2002



* EGT = Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit
 Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, Bilanzdatenbank

Ein Jahresvergleich auf Basis einer Kohortenauswertung von 379 Betrieben für die Bilanzjahre 2000/2001 bzw. 2001/2002 zeigt einen Rückgang der Ertragskraft. Ebenfalls gesunken ist im Vergleichszeitraum der Anteil der Betriebe mit positivem Betriebsergebnis. Für das Bilanzjahr 2002/2003 deuten die ersten Trendprognosen auf eine Verbesserung der Ertragskraft im Durchschnitt hin.



Aus dem **Rohertag**, das ist der Überschuss der Betriebsleistung über den Handelswareneinsatz, müssen die Handelsbetriebe ihre Kosten decken und einen Gewinn erwirtschaften. Der Rohertag wird in der Regel in Prozent des Verkaufspreises (=Handelsspanne) oder in Prozent des Wareneinsatzes (=Rohaufschlag, Kalkulationsaufschlag) ausgedrückt.

$$\text{Rohaufschlag} = \frac{\text{Rohertag}}{\text{Handelswareneinsatz inkl. Fremdleistungen}} \times 100$$

Im Kfz-Einzelhandel wird im Durchschnitt ein **Rohaufschlag** von rd. 25 % erreicht. Dies bedeutet, dass Ware, die um € 100 eingekauft wird, um € 125 verkauft wird. Nach Betriebsgrößenklassen differenziert zeigt sich, dass der Rohaufschlag mit zunehmender Betriebsgröße sinkt.

Eine Kohortenauswertung für die Bilanzjahre 2000/2001 bzw. 2001/2002 zeigt eine Stagnation des Rohaufschlages.

Die Kennzahl **Lagerumschlagshäufigkeit** gibt an, wie oft das Kapital, das durchschnittlich im Lager gebunden ist, im Berichtszeitraum durch Leistungsprozesse umgesetzt wurde. Berechnet wird die Lagerumschlagshäufigkeit aus dem Quotienten aus Handelswareneinsatz und durchschnittlichem Handelswarenvorrat.

$$\text{Lagerumschlagshäufigkeit} = \frac{\text{Handelswareneinsatz}}{\text{durchschnittlicher Handelswarenvorrat}}$$

Im Durchschnitt des Kfz-Einzelhandels „dreht“ sich das Lager rd. 5,0 x im Jahr. Anders ausgedrückt: die durchschnittliche **Lagerdauer** beträgt rd. 71 Tage. Die erfolgreichsten Betriebe haben im Durchschnitt eine deutlich geringere Lagerhaltungsdauer als die am wenigsten Erfolgreichen, der Unterschied beträgt rd. 26 Tage.

Die Lagerumschlagshäufigkeit steigt tendenziell mit zunehmender Betriebsgröße. Das bedeutet, dass die Lager von größeren Betrieben schneller „drehen“. Eine hohe Lagerumschlagshäufigkeit bzw. eine kurze Lagerdauer sind prinzipiell positiv zu bewerten, denn dies bedeutet für den Betrieb einen geringeren Kapitalbedarf sowie geringere Sachkosten in der Lagerhaltung und Manipulation, was sich in weiterer Folge günstig auf die Liquidität und Rentabilität des Betriebes auswirkt.

Die durchschnittliche Lagerdauer ist im Jahresvergleich 2000/2001 – 2001/2002 geringfügig gestiegen.

Die **Rentabilitätsziffer** gibt Auskunft über die Rentabilität des eingesetzten Lagerkapitals. Eine im Branchenvergleich gute Rentabilitätsziffer kann auf zwei Wurzeln zurückgeführt werden: Einen hohen Rohaufschlag bzw. eine hohe Lagerumschlagshäufigkeit.

$$\text{Rentabilitätsziffer} = \text{Rohaufschlag} \times \text{Lagerumschlagshäufigkeit}$$

Der Durchschnitt der Rentabilitätsziffer liegt für den Kfz-Einzelhandel bei rd. 126. Die höhere durchschnittliche Rentabilitätsziffer der erfolgreichsten Betriebe (rd. 162) ist primär auf die höhere Lagerumschlagshäufigkeit zurückzuführen (siehe oben).

Mit der Kennzahl **Cash flow** wird die Innenfinanzierungskraft eines Unternehmens dargestellt. Anders als beim Gewinn (vor Steuern) werden wirtschaftliche Vorgänge, die nicht mit Geldfluss verbunden sind, nicht berücksichtigt. Für die Mehrzahl der Klein- und Mittelbetriebe stellen die Abschreibungen diesbezüglich die wichtigste Position dar.



Die Cash flow Berechnung der KMU FORSCHUNG AUSTRIA geht vom betriebswirtschaftlichen Gewinn (Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit) aus und addiert die Abschreibungen sowie die kalkulatorischen Eigenkapitalzinsen, die ebenfalls Kostencharakter haben. Der Cash flow ist also der betriebswirtschaftliche Gewinn vor Abschreibungen und Eigenkapitalzinsen. Dieser Betrag steht für Investitionen, Schuldentilgung bzw. Gewinnentnahme zur Verfügung. Um einen Vergleich zwischen den Rechtsformen zu ermöglichen, wird diese Kennzahl vor etwaigen Ertragsteuern ermittelt – somit stellt die Bezahlung der Ertragsteuer auch eine Form der Cash flow Verwendung dar.

$$\text{Korr. Cash flow aus Betriebstätigkeit} = \text{EGT} + \text{Abschreibungen} + \text{kalk. Eigenkapitalkosten}$$

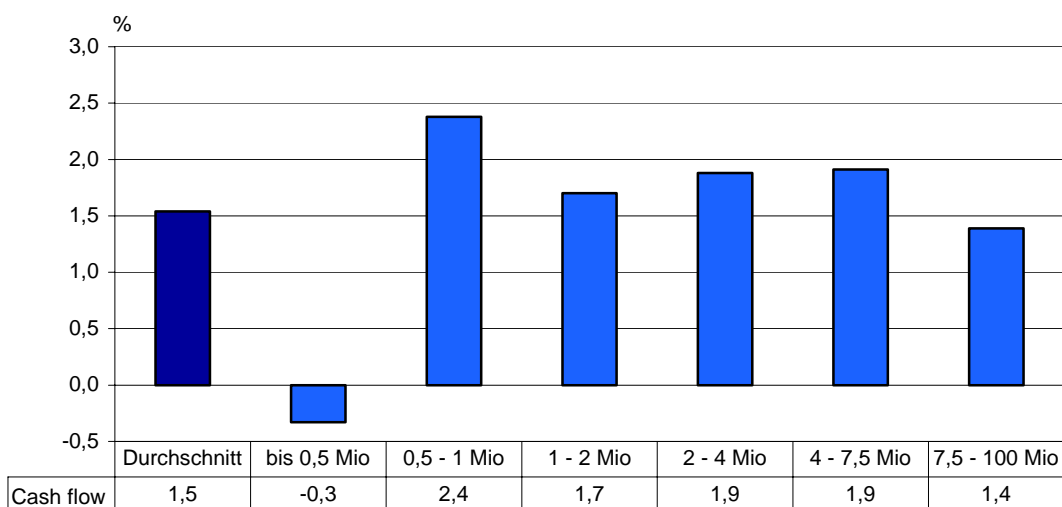
Vom korrigierten Cash flow wird dann gesprochen, wenn (bei Einzelunternehmungen bzw. Personengesellschaften) ein kalkulatorisches Unternehmerentgelt berücksichtigt wird, um einen Vergleich – unabhängig von der Rechtsform – zu ermöglichen.

$$\text{Korr. Cash flow in Prozent der Betriebsleistung} = \frac{\text{korr. Cash flow}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$$

Der korrigierte Cash flow beträgt im Durchschnitt des Kfz-Einzelhandels rd. 1,5 %. Dass dieser Wert zu gering ist, zeigt sich in der Folge auch in der hohen Schuldentilgungsdauer. Zudem müssen „laufend“ Investitionen finanziert werden (im Berichtsjahr rd. 1,8 % der Betriebsleistung).

Der korrigierte Cash flow der erfolgreichsten Betriebe liegt im Durchschnitt mit rd. 4,9 % deutlich über dem Durchschnitt. Dies ermöglicht diesen Betrieben einen größeren Handlungsspielraum. Das negative Ergebnis im Durchschnitt der am wenigsten erfolgreichen Betriebe (rd. -2,5 %) resultiert aus einem betriebswirtschaftlichen Verlust, der durch Hinzurechnung der Abschreibungen und der kalkulatorischen Eigenkapitalzinsen zwar geringer aber nicht zu einem positiven Cash flow wird. Ein negativer Cash flow bedeutet, dass keine Mittel zur Schuldentilgung vorhanden sind. Differenziert nach Betriebsgrößenklassen zeigt sich folgendes Bild.

Grafik 7 Korr. Cash flow im Kfz-Einzelhandel, in Prozent der Betriebsleistung, nach Betriebsgrößenklassen, 2001/2002



Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA, Bilanzdatenbank



Im Jahresvergleich (2000/2001 bzw. 2001/2002) zeigt sich im Durchschnitt eine Verschlechterung der Innenfinanzierungskraft.

Neben der Schuldentilgung dient der Cash flow zur Finanzierung von **Investitionen**. Im aktuellen Bilanzjahr 2001/2002 tätigten die Kfz-Einzelhandelsbetriebe im Durchschnitt Investitionen im Ausmaß von rd. 1,8 % der Betriebsleistung, die (siehe oben) nicht vollständig aus dem Cash flow finanziert werden konnten.

$$\text{Investitionen in Prozent der Betriebsleistung} = \frac{\text{Investitionen}}{\text{Betriebsleistung}} \times 100$$

Die höheren (relativen) Investitionen der am wenigsten erfolgreichen Betriebe (rd. 2,8 %) sind weniger auf eine rege Investitionstätigkeit, sondern vielmehr auf einen sehr geringen Umsatz zurückzuführen – damit steigt der relative Anteil der Investitionen. Im Vergleich wiesen die erfolgreichsten Betriebe Investitionen im Ausmaß von rd. 2,0 % auf.

Insgesamt haben im Wirtschaftsjahr 2001/2002 rd. 65 % der untersuchten Kfz-Einzelhandelsunternehmen Investitionen getätigt. Besonders investitionsfreundlich zeigten sich im Durchschnitt größere Betriebe. In den Betriebsgrößenklassen 4 – 7,5 Mio und 7,5 – 100 Mio tätigten rd. 72 % bzw. rd. 67 % der Betriebe Investitionen.

Ob die Investitionen ausreichen, um die gegebene Kapazität aufrecht zu erhalten, gibt die Kennzahl **Investitionsdeckung** an. Zur Aufrechterhaltung der Kapazität müssen die Investitionen zumindest gleich groß sein wie die Abschreibungen (Investitionsdeckung \geq 100).

$$\text{Investitionsdeckung} = \frac{\text{Investitionen}}{\text{Abschreibungen inkl. geringwertige Wirtschaftsgüter}} \times 100$$

Durchschnittlich erreichen die Kfz-Einzelhandelsbetriebe eine Investitionsdeckung von rd. 130 %; das bedeutet, dass die gegebene Kapazität nicht nur aufrechterhalten werden kann, sondern auch Kapazitäten erweitert wurden.

Im Jahresvergleich 2000/2001 bzw. 2001/2002 zeigt sich im Kfz-Einzelhandel ein geringfügiger Rückgang der getätigten Investitionen.



6 Musterkostenrechnung

Die Stichprobengröße wurde mit größer als sechs Kfz-Einzelhandelsbetrieben festgelegt, um sicherzustellen, dass mindestens sechs Datensätze ausgewertet werden können. Die Zusammensetzung der Stichprobe wurde unter Bedacht der Marktanteile der am heimischen Markt vertretenen Kfz-Marken und einer regionalen Differenzierung vorgenommen. Die Auswahl der Betriebe der einzelnen Marken oblag dem Bundesgremium des Fahrzeughandels und wurde auch im Hinblick auf die Repräsentativität der Betriebe für ihre Marke durchgeführt.

Die einzelbetrieblichen Daten wurden mit dem Marktanteil ihrer Marke gewichtet. Hier zu wurde die Marktanteilsverteilung nach Neuwagenzulassungen der entsprechenden Jahre (2001-2003) auf Basis der Daten von Statistik Austria herangezogen. Ausgangslage bildet hier die Annahme, dass die teilnehmenden Kfz-Betriebe typische Markenvertreter sind. Die Gewichtung nach Marktanteilen ermöglicht einen repräsentativen Charakter der Stichprobensammensetzung für die österreichischen Kfz-Neuwagenhändler zu unterstützen.

Eine strikt statistische bzw. mathematische Repräsentativität ist bei einer Stichprobengröße von sechs Betrieben nicht gegeben, jedoch auch nicht methodisch für die Erstellung einer Musterkostenrechnung erforderlich.

Die folgenden Analysen beruhen auf den vollständig und detailliert ausgefüllten Datenblättern und den Kostenrechnungstabellen für Neuwagen¹³ von sechs Kfz- Neuwagenhändlern.

Auf Basis der einzelbetrieblichen Unternehmensdaten werden wiederum unter Berücksichtigung der Marktanteile Durchschnittswerte gebildet. Methodisch ist hier anzumerken, dass die Unterschiede zwischen der gewählten Berechnungsmethode (gewichtet nach Marktanteilen) und einer weiteren möglichen Berechnungsform auf Basis des arithmetischen Mittels gering ausfallen. Das zeigt, dass die Betriebe hinsichtlich der Kostenstruktur sehr homogen sind; oder anders ausgedrückt: die Betriebe sind in ihrer Struktur obwohl mit unterschiedlichen Markenvertretungen sehr ähnlich und können somit in Bezug auf die Kostenstruktur als durchschnittliche Kfz-Neuwagenhändlerbetriebe mit Markenvertrag bezeichnet werden.

Die folgenden dargestellten Durchschnittswerte stellen einen fiktiven Kfz-Neuwagenhändler mit Markenvertrag dar, auf den die weiter unten dargestellte Kostenkalkulation zutrifft. Dieser auf Durchschnittswerten basierende fiktive Händlerbetrieb bildet durch die Auswahl der Betriebe und der Berechnungsmethodik die Kostensituation im Kfz-Neuwagengeschäft realistisch ab. Die Darstellung der absoluten Werte für diesen fiktiven Durchschnittsbetrieb dient der Veranschaulichung der prozentuellen Werte.

In einem ersten Schritt wird die Struktur der Stichprobe auf Basis der von den teilnehmenden Betrieben retournierten Datenblätter ausgewertet.

¹³ Datenblatt und Kostenkalkulationsschema siehe Anhang



6.1 Strukturdaten der erfassten Betriebe

Dem Durchschnittsbetrieb, basierend auf den gewichteten Durchschnittswerten der teilnehmenden Betriebe, kann für das Jahr 2003 einen Netto-Unternehmensumsatz von rd. € 12,2 Mio zugeordnet werden. Davon entfielen rd. 56 % auf den Neuwagenverkauf, dies entspricht rd. 420 verkauften Einheiten. Jene Kfz-Händler, die im Flottengeschäft tätig sind, erzielten rd. 20 % des Neuwagenumsatzes im Flottengeschäft.

Die Entwicklung der Jahre 2001 – 2003 zeigt folgendes Bild:

Tabelle 9 Umsatzdaten des Durchschnittsbetriebes, 2001 – 2003

	2001	2002	2003
Netto-Unternehmensumsatz im € Mio	11,3	11,8	12,2
Netto Neuwagenumsatz in € Mio	6,5	6,9	6,8
Neuwagenumsatz in % vom Gesamtumsatz	57,5	58,2	56,0
Flottengeschäft in % vom Neuwagenumsatz *	20,7	20,6	20,2
Anzahl der verkauften Einheiten (auf 10 gerundet)	440	440	420

* Flottengeschäft nur der Kfz-Händler, die Flottengeschäft betreiben

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Die Entwicklung der Umsatzzahlen hat, wie weiter unten noch detaillierter angeführt, einen entscheidenden Einfluss auf die Kostensituation eines Betriebes. Die oben dargestellten Zahlen für die Jahre 2001 und 2002 zeigen, dass die teilnehmenden Betriebe im Durchschnitt sowohl den gesamten Unternehmensumsatz, wie auch den Neuwagenumsatz erhöhen konnten. Der Anteil am Neuwagenumsatz am Unternehmensumsatz ist ebenfalls gestiegen.

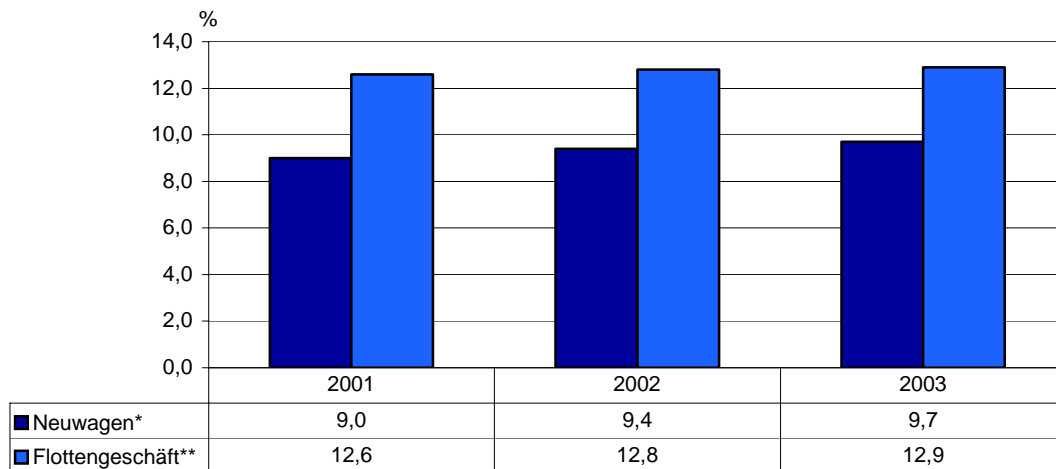
In dieser Konstellation kommt die so genannte Fixkostendegression zum tragen. Das bedeutet, dass bei steigendem Umsatz und annähernd gleicher Fixkostenbelastung sich das Unternehmensergebnis verbessert bzw. die einzelnen Fixkosten in Prozent der Verkaufserlöse sinken, obwohl diese in absoluten Zahlen gleich bleiben. Auf diesen Umstand wird unten in der Interpretation der einzelnen Kostenstellen noch näher eingegangen.

Die Entwicklung von 2002 auf 2003 zeigt zwar im Durchschnitt einen verhaltenen Anstieg des Unternehmensumsatzes, der Neuwagenumsatz geht jedoch zurück und somit sinkt auch dessen Anteil am Gesamtumsatz. Die Betriebe, die im Flottengeschäft tätig waren bzw. sind, erzielten rd. 20 % des Neuwagenumsatzes im Flottengeschäft.

Die Anzahl der verkauften Einheiten ist im Vergleichszeitraum 2002 auf 2003 gesunken. Der durchschnittliche Nettoumsatz je verkauften PKW ist gestiegen.

Rd. 9,7 % wurden 2003 im Durchschnitt bei den an der Studie teilnehmenden Betrieben bei Kauf eines Neuwagens als Rabatt gewährt, wobei in den Jahren 2001 – 2003 ein Anstieg der Rabatthöhe bei den teilnehmenden Betrieben festgestellt werden konnte. Im Flottengeschäft wurden rd. 3 - 4 %-Punkte höhere Rabatte gewährt.



Grafik 8 Rabatte des Durchschnittsbetriebes, 2001 – 2003

* gewichteter Durchschnitt Haupt- und Zweitmarke

** Flottengeschäft, der Händler die Flottengeschäft betreiben

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Die folgenden Kenngrößen werden nicht detailliert nach den Jahren 2001 – 2003 dargestellt, da die Veränderungen im Zeitablauf als minimal zu bezeichnen sind.

Für den Verkauf stand eine Verkaufshalle in der durchschnittlichen Größe von rd. 500 m² zur Verfügung, die zu rd. 92 % für die Präsentation von Neuwagen verwendet wurde. Das Freigelände mit durchschnittlichen rd. 2.100 m² wurde zu rd. 20 % für Neuwagen genutzt. Insgesamt standen für den Neuwagenverkauf durchschnittlich rd. 460 m² Verkaufshalle und rd. 420 m² Freigelände zur Verfügung.

Wie groß die Ausstellungsfläche sein und wie viele Neuwagen auf der Ausstellungsfläche präsentiert werden müssen, sind bei einigen Marken vom Hersteller vorgegebene Standards. Im Durchschnitt der teilnehmenden Betriebe werden 10 – 11 PKWs ausgestellt. In Relation zur abgesetzten Menge bedeutet dies, dass rd. 2 % der verkauften Einheiten ausgestellt sind.

Rd. 9 – 10 % der abgesetzten Einheiten werden auf Lager gehalten, wobei sich die Zahl der gelagerten Neuwagen im Zeitvergleich geringfügig erhöht hat. Im Durchschnitt ergibt sich eine Lagerdauer von rd. 35 – 40 Tagen.

Tätig sind im Neuwagenverkauf im Durchschnitt 4 Vollzeit-Mitarbeiter (auf ganze Zahl gerundet). Im Durchschnitt verkaufen diese im Durchschnitt je rd. 100 Neuwagen pro Jahr.

6.2 Kostenkalkulation für Neuwagen

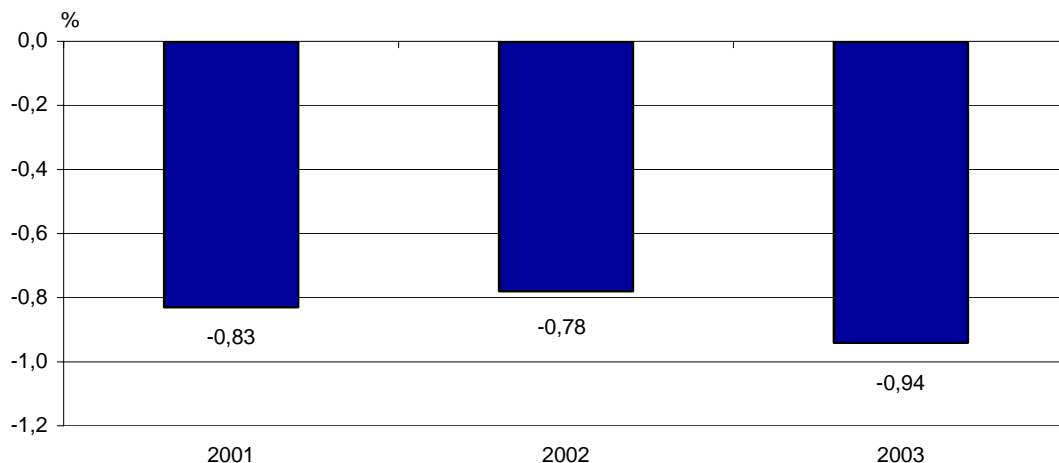
Der o.a. Durchschnittsbetrieb bildet die Grundlage für die folgende Musterkostenkalkulation für Neuwagen. Die Berechnung der Durchschnittswerte erfolgte in einem ersten Schritt auf einzelbetrieblicher Ebene in der Umwandlung der absoluten Kostenpositionen in Prozentwert. Dieser erste Schritt ist notwendig, da sonst die großen Betriebe die Durchschnittswerte der einzelnen Kostenpositionen überproportional stark beeinflussen würden. Anschließend wurden die durchschnittlichen Kostenpositionen gebildet. Hier wurde wie oben bereits erwähnt die Marktanteilsverteilung nach Neuwagenzulassungen berücksichtigt.

Zur Gliederung des folgenden Hauptkapitels sei erwähnt, dass zuerst eine Darstellung der Kostenpositionen in Prozent des Verkaufserlöses erfolgt und anschließend in Prozent des Bruttogewinnes. Erste ermöglicht die Ermittlung der einzelnen Deckungsbeiträge sowie des Geschäftserfolges (Ergebnis). Die Kostenpositionen in Prozent des Bruttogewinnes geben an, wie die unterschiedlichen Kostenpositionen den Bruttogewinn schmälern und wie viel Prozent der Kosten nicht mit dem Bruttogewinn gedeckt werden können. Anschließend folgt eine Darstellung der Kostenpositionen in Prozent des Wareneinsatzes. Dies gibt Auskunft darüber ob der erzielte Kalkulationsaufschlag (in % des Wareneinsatzes) eine vollständige Kostendeckung ermöglicht.

6.2.1 Kostenpositionen in Prozent des Verkaufserlöses

Die teilnehmenden Betriebe konnten in den Jahren 2001 – 2003 im Durchschnitt beim Neuwagenverkauf kein positives Ergebnis erzielen. Das bedeutet, dass auf Basis der Verkaufserlöse keine vollständige Deckung der Kosten erzielt werden konnte.

Grafik 9 Ergebnis in % der Verkaufserlöse beim Neuwagenverkauf, 2001 – 2003

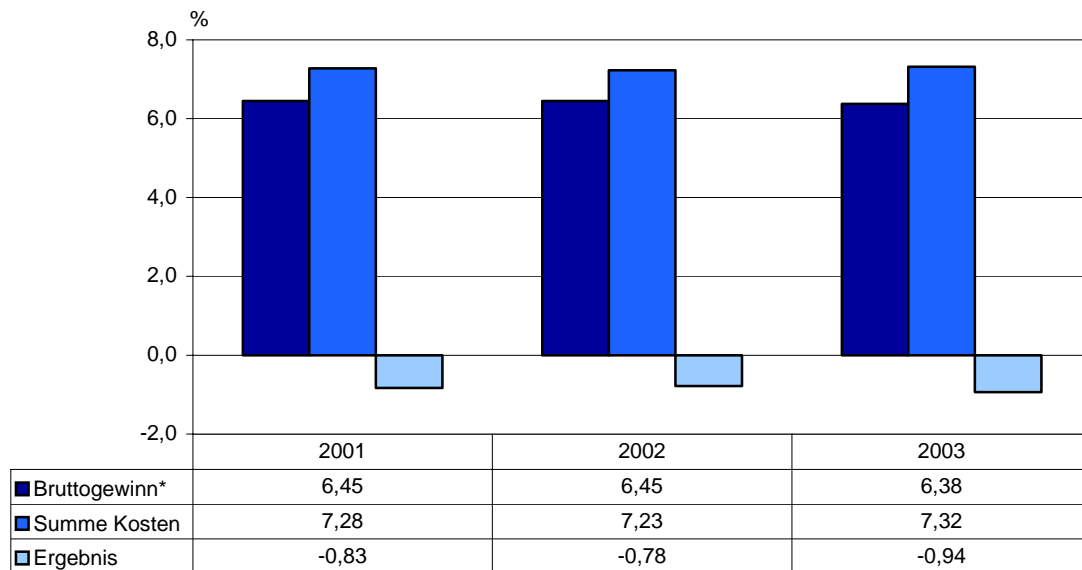


Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Im Jahr 2003 fielen beim Neuwagenverkauf im Durchschnitt der erfassten Kfz-Händler Kosten in der Höhe von rd. 7,3 % (in Prozent der Verkaufserlöse) an. Im Vergleichszeitraum 2001 – 2003 konnte ein prozentueller Rückgang der Kosten im Jahr 2002 festgestellt werden. Dieser Rückgang beruht jedoch nicht auf niedrigeren Kosten in absoluter Höhe, sondern auf einer erzielten Fixkostendegression. Das heißt, dass bei höherem Neuwagenumsatz die Fixkosten in Prozent der Verkaufserlöse sinken. Für das Jahr 2003 konnte sowohl ein prozentueller als auch ein absoluter Anstieg der Kosten festgestellt werden.



Grafik 10 Bruttogewinn, Kosten und Ergebnis in % vom Verkaufserlös beim Neuwagenverkauf, 2001 – 2003



* Bruttogewinn = Verkaufserlöse - Wareneinsatz
 Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Im Folgenden werden die einzelnen Kostenpositionen dargestellt und interpretiert. Darüber hinaus ist der erzielte Deckungsbeitrag angeführt. Daran anschließend werden die Kosten in tabellarischer Form nochmals übersichtlich angeführt. Da die einzelnen Unterpunkte in den Kostenblöcken (z.B. Verkäuferprovision als Unterpunkt der Verkaufskosten) in den einzelnen Betrieben unterschiedlich ausgeprägt sind (z.B. anderes Provisionsschema), werden nur die Kostenblöcke und nicht die Einzelpositionen dargestellt und interpretiert.

Zumeist konnten Veränderungen der Kostenstruktur „lediglich“ im Komma-Bereich festgestellt werden und Schwankungen in den einzelnen Kostenpositionen bei einem Vergleich mehrerer Jahre können nicht a priori kategorisch ausgeschlossen werden. Die Rundungsdifferenzen wurden nicht ausgeglichen.

Der Wareneinsatz ist in den Jahren 2001 und 2002 konstant geblieben in Relation zu den Verkaufserlösen. Aus der Subtraktion des Wareneinsatzes von den Verkaufserlösen ergibt sich der Bruttogewinn, von diesem die weiteren Kosten zu decken sind. 2003 konnte im Durchschnitt ein Rückgang des Bruttogewinnes festgestellt werden. Dies kann nicht zuletzt auf einen Anstieg der durchschnittlichen Rabatte bei den erfassten Betrieben bzw. auf einen möglichen Rückgang der Spannen zurückgeführt werden.

Jahr	2001	2002	2003
Verkaufserlöse	100,00%	100,00%	100,00%
Wareneinsatz	93,55%	93,55%	93,62%
Bruttogewinn	6,45%	6,45%	6,38%

Der Deckungsbeitrag I errechnet sich aus der prozentuellen Subtraktion des Bruttogewinnes und den verkaufsabhängigen Kosten. Diese fielen in Relation zu den Verkaufserlösen im Jahr 2003 höher aus als 2002. Dies ist v.a. auf eine gestiegene Ablieferdurchsicht (Stichwort: Zugaben) zurückzuführen.



Jahr	2001	2002	2003
Verkäuferprovisionen, Vermittlerprovision, Eigene Kulanz, Ablieferdurchsicht			
Verkaufskosten	1,48%	1,46%	1,49%
Deckungsbeitrag I	4,97%	4,99%	4,89%

Bei den Personalkosten konnte eine prozentuelle Reduktion im Vergleich der Jahre 2001 und 2002 festgestellt werden. Dies ist nicht auf weniger Personal bzw. auf geringere Personalkosten zurückzuführen, sondern auf eine erzielte Fixkostendegression. Das bedeutet, dass bei einem höheren absoluten Neuwagenumsatz (bzw. Verkaufserlösen) die Personalkosten in Relation zu den Verkaufserlösen geringer ausfielen. In absoluten Zahlen sind die Verkaufskosten gestiegen (siehe unten). Für 2003 konnte im Durchschnitt sowohl ein prozentueller als auch absoluter Anstieg der Personalkosten festgestellt werden.

Jahr	2001	2002	2003
Löhne/Gehälter inkl. kalk. Unternehmerlohn, Sonst. Personalkosten			
Personalkosten	2,33%	2,28%	2,36%
Deckungsbeitrag II	2,62%	2,71%	2,53%

Für das Jahr 2002 weisen die direkten Betriebskosten zwar einen geringeren Prozentwert auf im Vergleich zu den Jahren 2001 und 2003, in absoluten Werten stiegen diese Kosten jedoch kontinuierlich an. Der geringe durchschnittliche Prozentwert 2002 weist wieder auf eine erzielte Fixkostendegression hin

Jahr	2001	2002	2003
Geringwertige Wirtschaftsgüter, Instandhaltung Mobilien, Fuhrpark, Vorführwagen, Werbung, Verbrauchsmaterial, Büromaterial/Fachliteratur			
Direkte Betriebskosten	1,27%	1,24%	1,27%
Deckungsbeitrag III	1,35%	1,48%	1,27%

Dies gilt de facto auch für den Kostenblock der indirekten Kosten. Die prozentuell geringeren Kosten im Jahr 2002 weisen wiederum auf eine Fixkostendegression hin.

Jahr	2001	2002	2003
Energiebezüge, Postgebühren, Frachten, EDV, elektronische Medien, Rechts- und Beratungskosten, Betriebliche Versicherungen, Sonstige Steuern/Abgaben			
Indirekte Betriebskosten	0,46%	0,45%	0,46%
Deckungsbeitrag IV	0,88%	1,02%	0,81%

Die Anlagenkosten zeigen ebenso nur eine geringfügige prozentuelle Veränderung.

Jahr	2001	2002	2003
Liegenschaftsaufwand, Afa Gebäude und Mobilien, Miete und Pachtzins			
Anlagenkosten	0,89%	0,90%	0,90%
Deckungsbeitrag V	-0,01%	0,13%	-0,09%

Nach Abzug des Zinsaufwandes und der Umlage der Verwaltungskosten errechnet sich das Ergebnis im Neuwagengeschäft. Hier konnte im Jahresvergleich 2002 – 2003 ein Rückgang festgestellt werden, bedingt durch eine geringere Umlage der Verwaltungskosten. Der Zinsaufwand verzeichnet einen geringfügigen Anstieg. Das Ergebnis erreicht im Vergleichszeitraum nicht die Gewinnzone.



Jahr	2001	2002	2003
Kalkulatorische Zinsen, Umlage Verwaltungskosten	0,82%	0,89%	0,82%
Betriebsgewinn/Verlust nach kalk. Zins.	-0,82%	-0,76%	-0,90%
Zinsen, Aufwand/Ertrag abzgl. kalk. Zinsen	0,00%	0,02%	0,03%
Ergebnis	-0,83%	-0,78%	-0,94%

Die Kostenrechnung im Detail in tabellarischer Form ist im Folgenden angeführt:

Tabelle 10 Kosten in % vom Verkaufserlös, beim Neuwagenverkauf, 2001 – 2003

	2001	2002	2003
Verkaufserlöse	100,00%	100,00%	100,00%
Wareneinsatz	93,55%	93,55%	93,62%
Bruttogewinn	6,45%	6,45%	6,38%
Verkäuferprovisionen, Vermittlerprovision, eigene Kulanz, Ablieferdurchsicht			
Verkaufskosten	1,48%	1,46%	1,49%
Deckungsbeitrag I	4,97%	4,99%	4,89%
Löhne/Gehälter inkl. kalk. Unternehmerlohn, sonst. Personalkosten			
Personalkosten	2,35%	2,28%	2,36%
Deckungsbeitrag II	2,62%	2,71%	2,53%
Geringwertige Wirtschaftsgüter, Instandhaltung Mobilien, Fuhrpark, Vorführwagen, Werbung, Verbrauchsmaterial, Büromaterial/Fachliteratur			
Direkte Betriebskosten	1,27%	1,24%	1,27%
Deckungsbeitrag III	1,35%	1,48%	1,27%
Energiebezüge, Postgebühren, Frachten, EDV, elektronische Medien, Rechts- und Beratungskosten, Betriebliche Versicherungen, Sonstige Steuern/Abgaben			
Indirekte Betriebskosten	0,46%	0,45%	0,46%
Deckungsbeitrag IV	0,88%	1,02%	0,81%
Liegenschaftsaufwand, Afa Gebäude und Mobilien, Miete und Pachtzins			
Anlagenkosten	0,89%	0,90%	0,90%
Deckungsbeitrag V	-0,01%	0,13%	-0,09%
Kalkulatorische Zinsen, Umlage Verwaltungskosten	0,82%	0,89%	0,82%
Betriebsgewinn/Verlust nach kalk. Zins.	-0,82%	-0,76%	-0,90%
Zinsen, Aufwand/Ertrag abzgl. kalk. Zinsen	0,00%	0,02%	0,03%
Ergebnis	-0,83%	-0,78%	-0,94%

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Zur Veranschaulichung ist an dieser Stelle die Kostenkalkulation auch in absoluten Durchschnittswerten dargestellt.



**Tabelle 11 Kostenstruktur des Durchschnittsbetriebes beim Neuwagenverkauf in €
2001 – 2003**

	2001	2002	2003
Verkaufserlöse	6.508.000	6.880.000	6.811.000
Wareneinsatz	6.088.110	6.436.013	6.376.174
Bruttogewinn	419.890	443.987	434.826
Verkäuferprovisionen, Vermittlerprovision, Eigene Kulanz, Abliefererdurchsicht			
Verkaufskosten	96.551	100.695	101.641
Deckungsbeitrag I	323.339	343.292	333.185
Löhne/Gehälter inkl. kalk. Unternehmerlohn, Sonst. Personalkosten			
Personalkosten	152.856	156.574	160.782
Deckungsbeitrag II	170.483	186.718	172.403
Geringwertige Wirtschaftsgüter, Instandhaltung Mobilien, Fuhrpark, Vorführwagen, Werbung, Verbrauchsmaterial, Büromaterial/Fachliteratur			
Direkte Betriebskosten	82.791	85.190	86.166
Deckungsbeitrag III	87.692	101.528	86.237
Energiebezüge, Postgebühren, Frachten, EDV, elektronische Medien, Rechts- und Beratungskosten, Betriebliche Ver- sicherungen, Sonstige Steuern/Abgaben			
Indirekte Betriebskosten	30.127	31.115	31.142
Deckungsbeitrag IV	57.565	70.413	55.095
Liegenschaftsaufwand, Afa Gebäude und Mobilien, Miete und Pachtzins			
Anlagenkosten	58.155	61.662	61.110
Deckungsbeitrag V	-590	8.751	-6.015
Kalkulatorische Zinsen, Umlage Verwaltungskosten	53.041	61.022	55.604
Betriebsgewinn/Verlust nach kalk. Zins.	-53.630	-52.271	-61.620
Zinsen, Aufwand/Ertrag abzgl. kalk. Zinsen	306	1.188	2.138
Ergebnis	-53.937	-53.459	-63.758

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

In absoluten Werten bedeutet dies für den Durchschnittsbetrieb 2003, dass auf Basis eines Neuwagenumsatzes von rd. €6,8 Mio ein Bruttogewinn von rd. €434.800 erzielt wurde. Die Kosten beliefen sich jedoch auf rd. €498.600. Das heißt, dass die anfallenden Kosten nicht vollständig vom erzielten Bruttogewinn gedeckt werden konnten und im Durchschnitt der betrachteten Betriebe ein Spartenverlust in der Höhe von rd. €63.800 gemacht wurde.



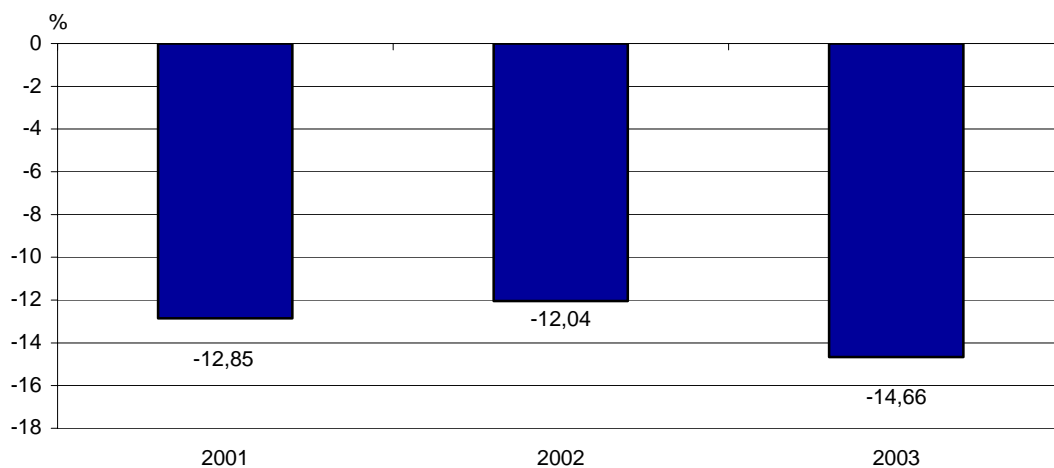
6.2.2 Darstellung in Prozent des Bruttogewinnes

Aus dem Bruttogewinn (= Differenz zwischen Verkaufserlös und Wareneinsatz) sind die Kosten zu decken und ein etwaiger Gewinn zu erzielen. Die Kostenpositionen in Prozent des Bruttogewinnes geben an, wie die unterschiedlichen Kostenpositionen den Bruttogewinn schmälern und wie viel Prozent der Kosten nicht mit dem Bruttogewinn gedeckt werden können.

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass die Berechnung von Deckungsbeiträgen (wie oben angeführt) nur auf Basis der Verkaufserlöse sinnvoll ist und somit hier nicht angewendet wird.

Als erster Schritt erfolgt der Überblick des Prozentsatzes der Kosten, die nicht durch den erzielten Bruttogewinn gedeckt werden konnten. Dies wird im Folgenden als Ergebnis in % des Bruttogewinnes bezeichnet. Im Jahr 2003 konnten rd. 14,7 % der anfallenden Kosten (exkl. Wareneinsatz) nicht durch den Bruttogewinn gedeckt werden.

Grafik 11 Ergebnis in % des Bruttogewinnes beim Neuwagenverkauf, 2001 – 2003



Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Den größten Kostenblock stellen die Personalkosten dar, gefolgt von den Verkaufskosten. Diese beiden Kostenpositionen „verbrauchen“ mehr als die Hälfte des Bruttogewinnes. Die Entwicklung der Kosten in Prozent des Bruttogewinns ist analog zu der oben interpretierten Kostenkalkulation in Prozent des Verkaufserlöses zu sehen.

Tabelle 12 Kosten in % vom Bruttogewinn beim Neuwagenverkauf, 2001 – 2003

	2001	2002	2003
Bruttogewinn	100,00%	100,00%	100,00%
Verkäuferprovisionen, Vermittlerprovisionen, Eigene Kulanz, Ablieferdurchsicht			
Verkaufskosten	22,99%	22,68%	23,38%
Löhne/Gehälter, kalk. Unternehmerlohn, Sonst. Personalkosten			
Personalkosten	36,40%	35,27%	36,98%
Geringwertige Wirtschaftsgüter, Instandhaltung Mobilien, Fuhrpark, Vorführwagen, Werbung, Verbrauchsmaterial, Büromaterial/Fachliteratur			
Direkte Betriebskosten	19,72%	19,19%	19,82%
Energiebezüge, Postgebühren, Frachten, EDV, elektronische Medien, Rechts- und Beratungskosten, Betriebliche Versicherungen, Sonstige Steuern/Abgaben			
Indirekte Betriebskosten	7,18%	7,01%	7,16%
Liegenschaftsaufwand, Afa Gebäude und Mobilien, Miete und Pachtzins			
Anlagenkosten	13,85%	13,89%	14,05%
Kalkulatorische Zinsen, Umlage Verwaltungskosten, Zinsen, Aufwand/Ertrag abzgl. kalk. Zinsen			
	12,70%	14,01%	13,28%
Ergebnis % des Bruttogewinnes	-12,85%	-12,04%	-14,66%

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

6.2.3 Kostenposition in Prozent des Wareneinsatzes

Die einzelnen Kostenpositionen angegeben in Prozent des Wareneinsatzes geben an wie viele Kosten zusätzlich zum Wareneinsatz noch hinzukommen. Das setzt voraus, dass der Wareneinsatz eine vorgegebene Fixgröße ist. Hier sei darauf hingewiesen, dass der Wareneinsatz im Jahresvergleich unterschiedlich ist bzw. sein kann und so die Prozentwerte der einzelnen Kostenpositionen differieren können, auch wenn diese in absoluten Werten gleich bleiben.

Zusätzlich zum Wareneinsatz ist noch mit rd. 7,8 % Kosten (in Prozent des Wareneinsatzes) zu kalkulieren. Die Entwicklung der Kostenblöcke zeigt sich wiederum analog zu den Interpretationen der Kostenpositionen in Prozent des Verkaufserlöses.



Tabelle 13 Kosten in % vom Wareneinsatz beim Neuwagenverkauf 2001 - 2003

	2001	2002	2003
Wareneinsatz	100,00%	100,00%	100,00%
Verkäuferprovisionen, Vermittlerprovisionen, Eigene Kulanz, Ablieferdurchsicht			
Verkaufskosten	1,59%	1,56%	1,59%
Löhne/Gehälter, kalk. Unternehmerlohn, Sonst. Personalkosten			
Personalkosten	2,51%	2,43%	2,52%
Geringwertige Wirtschaftsgüter, Instandhaltung Mobilien, Fuhrpark, Vorführwagen, Werbung, Verbrauchsmaterial, Büromaterial/Fachliteratur			
Direkte Betriebskosten	1,36%	1,32%	1,35%
Energiebezüge, Postgebühren, Frachten, EDV, elektronische Medien, Rechts- und Beratungskosten, Betriebliche Versicherungen, Sonstige Steuern/Abgaben			
Indirekte Betriebskosten	0,49%	0,48%	0,49%
Liegenschaftsaufwand, Afa Gebäude und Mobilien, Miete und Pachtzins			
Anlagenkosten	0,96%	0,96%	0,96%
Kalkulatorische Zinsen, Umlage Verwaltungskosten, Zinsen, Aufwand/Ertrag abzgl. kalk. Zinsen			
	0,88%	0,97%	0,91%
Summe der Kosten (in % vom Wareneinsatz)	7,78%	7,73%	7,82%

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Der Kalkulationsaufschlag gibt rechnerisch die Differenz zwischen Wareneinsatz und Verkaufserlöse an, ausgedrückt in Prozent des Wareneinsatzes. Um kostendeckend zu wirtschaften, sollte der Kalkulationsaufschlag sämtliche Kostenpositionen berücksichtigen.

Im Vergleich zum erzielten Kalkulationsaufschlag zeigt sich, dass die Kosten nicht vollständig gedeckt werden können. Die Differenz gibt auf Basis des Wareneinsatzes den Verlust bzw. die Unterdeckung der Kosten an. Das heißt, der erzielte Kalkulationsaufschlag hätte 2003 um rd. 1,0 %-Punkte (des Wareneinsatzes) höher sein müssen, um die anfallenden Kosten zu decken und keinen Verlust zu erzielen.

Tabelle 14 Kalkulationsaufschlag in % des Wareneinsatzes, beim Neuwagenverkauf 2001 - 2003

	2001	2002	2003
Erzielter Kalkulationsaufschlag*	6,90%	6,90%	6,82%
Kosten*	7,78%	7,73%	7,82%
Differenz* in %-Punkten	-0,89%	-0,83%	-1,00%

* in Prozent des Wareneinsatzes

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA



6.3 Vergleich mit früheren Untersuchungen

An dieser Stelle soll noch vergleichend auf die Studie „Musterkostenrechnung Neuwagen“ des WIFI Österreich¹⁴ für die Jahre 1997 und 1998 eingegangen und etwaige Veränderungen erläutert werden.

Sowohl in der WIFI-Studie als auch in der vorliegenden Studie wurde eine Musterkostenrechnung auf Basis von sechs Kfz-Betrieben erstellt. Der Vergleich zeigt, dass im Durchschnitt in der WIFI-Studie größere Betriebe betrachtet wurden.

Tabelle 15 Vergleich der Durchschnittsdaten der erfassten Betriebe

Jahr	WIFI		KMU FORSCHUNG AUSTRIA		
	1997	1998	2001	2002	2003
Neuwagenumsatz in € Mio	8,9	8,8	6,5	6,9	6,8
Anzahl verkaufter PWKs*	630	600	440	440	420

* Inkl. Flottengeschäft (auf 10 gerundet)

** Vollzeit

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Ein direkter Vergleich der Studien ist aufgrund der unterschiedlich erfassten Betriebe nicht möglich. Weiters ist hier anzumerken, dass die einzelnen Kostenblöcke auf Grund des verschieden verwendeten Kalkulationsschemas nicht direkt vergleichbar sind. Die wichtigsten und vergleichbaren Positionen sind hier kurz angeführt:

Tabelle 16 Vergleich der Kostenpositionen, in % der Verkaufserlöse

Jahr	WIFI		KMU FORSCHUNG AUSTRIA		
	1997	1998	2001	2002	2003
Bruttogewinn (<i>Verkaufserlöse – Wareneinsatz</i>)	7,42	8,13	6,45	6,45	6,38
Summe Kosten	8,10	8,47	7,28	7,23	7,32
Ergebnis	-0,67	-0,33	-0,83	-0,78	-0,94

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Aufgrund der unterschiedlich betrachteten Betriebe kann keine allgemeingültige Aussage über die Entwicklung der Jahre 1998 bis 2001 getroffen werden. Im Gegensatz zur WIFI-Studie, die einen steigenden Bruttogewinn angibt, sinkt der Bruttogewinn der in der vorliegenden Studie erfassten Betriebe im Durchschnitt.

¹⁴ WIFI Österreich (2000): Musterkostenrechnung Neuwagen; Studie erstellt im Auftrag des Bundesgremiums des Fahrzeughandels



7 Szenario für 2004

7.1 Kfz - Gruppenfreistellungsverordnung

Seit dem 1. Oktober 2002 gilt die neue Gruppenfreistellungsverordnung Kfz, die Regeln für den europäischen Automarkt enthält.

Der Anwendungsbereich der Verordnung erstreckt sich auf den Verkauf aller Kraftfahrzeuge sowie auf Kundendienstleistungen, die im Zusammenhang mit dem Autokauf stehen.

Die neue Verordnung soll den Wettbewerb steigern und den europäischen Verbrauchern durch einen größeren Preiswettbewerb bei Kauf, Reparatur und Wartung konkrete Vorteile in diesen Bereichen bieten. Die Qualität der Kundendienstleistungen und Reparaturen sollen jedoch in vollem Umfang erhalten bleiben. Weiters ermöglicht die neue Gruppenfreistellungsverordnung Kfz neue Vertriebsformen. Der grenzüberschreitende Kauf neuer Kraftfahrzeuge soll erheblich vereinfacht werden.

Die wichtigsten Punkte der neuen Gruppenfreistellungsverordnung lauten wie folgt:

- Jeder Kraftfahrzeughersteller kann zwischen Exklusiv- oder Selektivvertrieb wählen. Beim Exklusivvertrieb erhält jeder vom Hersteller anerkannte Vertriebshändler ein bestimmtes Verkaufsgebiet, beim Selektivvertrieb werden Vertriebshändler nach mehreren Merkmalen ausgewählt. Dabei wird von der Kommission nicht festgelegt, welche Merkmale zulässig sind oder wie das Vertriebsnetz eines Fahrzeugherstellers aussehen soll. Es gibt allerdings eine so genannte schwarze Liste von "Kernbeschränkungen", d. h. schwerwiegenden wettbewerbsschädigenden Beschränkungen, welche die gesamte Vereinbarung ungültig machen. Eine Kombination beider Vertriebsformen ist nicht möglich.
- Autohändler können selbst entscheiden, Autos unterschiedlicher Hersteller anzubieten.
- Recht der Händler, innerhalb ihres Gebiets "aktiv" und außerhalb "passiv" zu verkaufen.
- Die Verordnung sieht auch vor, dass Händler Fahrzeuge, die an Händler in anderen EU-Mitgliedstaaten geliefert werden, auch an Verbraucher in dem betreffenden Mitgliedstaat verkaufen. Auch die Einrichtung von Zweigniederlassungen oder Geschäftsräumen in anderen Teilen ihres Landes oder in einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union soll Händlern in Selektivvertriebssystemen künftig offen stehen.
- Die bisher bestehenden Beschränkungen für den Fahrzeugerwerb durch Vermittler, die im Auftrag eines Verbrauchers handeln, werden aufgehoben.
- Händler haben die Möglichkeit, Reparaturarbeiten entweder selbst auszuführen oder damit andere Mitglieder des Vertriebsnetzes des Herstellers (Händler mit eigener Werkstatt oder reine Werkstattbetriebe) zu beauftragen. Die Zulassung unabhängiger Werkstätten oder Autohändler als Werkstätten des Vertriebsnetzes ist möglich, sofern sie die Qualitätsstandards des betreffenden Herstellers erfüllen (ohne Verpflichtung zum Verkauf von Neuwagen); der Automobilhersteller darf die Zahl der zugelassenen Werkstätten nicht begrenzen und das Recht einer zugelassenen Werkstatt zur Reparatur anderer Automarken nicht einschränken.
- Autohersteller sind verpflichtet, jenen Werkstätten, die markenunabhängig bleiben wollen, uneingeschränkten Zugang zu sämtlichen technischen Informationen, Diagnose- und anderen Geräten und Werkzeugen sowie zur erforderlichen fachlichen Unterweisung in die Wartung und Instandsetzung ihrer Kraftfahrzeuge zu ermöglichen.
- Verbraucher können selbst entscheiden, mit welchen Ersatzteilen ihr Wagen repariert werden soll.



Bei unbefristeten Vereinbarungen ist eine Kündigungsfrist von mindestens 2 Jahren vorzusehen (welche sich jedoch auf ein Jahr verkürzt, wenn der Lieferant zur Zahlung einer angemessenen Entschädigung verpflichtet ist oder gezwungen ist, sein Vertriebssystem umzustrukturieren). Für auf bestimmte Zeit abgeschlossene Vereinbarung ist eine Mindestdauer von 5 Jahren vorgesehen und die Verpflichtung der Vertragsparteien, eine Nichtverlängerung mindestens 6 Monate vorher anzukündigen.

Für die Anpassung der bestehenden Händlerverträge war eine einjährige Übergangszeit vorgesehen, die mit Oktober 2003 ausgelaufen ist. Eine längere Übergangsfrist bis zum 30. September 2005 gilt für das Auslaufen von Standortklauseln.

Die neue Gruppenfreistellungsverordnung Kfz gilt bis 31. Mai 2010.



7.2 Szenario

Die GVO-Neu führte bei allen in die Untersuchung miteinbezogenen Kfz-Händlern zu neuen Markenverträgen. Die Auswirkungen der neuen Markenverträge auf die mögliche Kostensituation für das Jahr 2004 zu veranschaulichen ist Ziel der folgenden Ausführungen.

Auf Basis der Durchschnittsdaten für das Jahr 2003 wird anhand eines Szenarios versucht die Situation für das Jahr 2004 darzustellen. In einem ersten Schritt wird von der Annahme ausgegangen, dass sich die Situation 2004 gegenüber 2003 nicht verändert. Dies stellt das so genannte Referenzszenario dar.

In einem zweiten Schritt werden nun die Einschätzungen der befragten Unternehmen in Bezug auf die Auswirkungen der neuen Markenverträge auf die Kostensituation beim Neuwagenverkauf berücksichtigt. Auf Basis dieser Einschätzungen wird ein weiteres Szenario erstellt und ersterem (Referenz-) Szenario gegenübergestellt. Hier ist anzumerken, dass es sich um Einschätzungen der Unternehmer/innen handelt. Eine genaue Analyse ist erst Ende des Jahres 2004 möglich. Hier soll anhand von Szenarien mögliche Entwicklungen bzw. Auswirkungen der neuen Händlerverträge auf die Kostensituation aufgezeigt werden. Nicht berücksichtigt werden hier Entwicklungen, die nicht auf Auswirkungen der neuen Markenverträge beruhen (z.B. Erhöhung/Rückgang der Personalkosten aufgrund einer möglichen schlechteren/besseren Arbeitsmarktsituation). Methodisch basiert das Szenario 2004 auf den Veränderungen der einzelnen Kostenpositionen der einzelnen Betriebe; die Berechnung erfolgte analog zu den Jahren 2001 – 2003.

Die Auswirkungen der neuen Händlerverträge für 2004 werden überwiegend von den befragten Kfz-Händlern in den neuen Bonifikations- bzw. Margensystemen gesehen. Bei Zielerreichung bzw. -überschreitung rechnen die Händler mit vergleichbaren Spannen. Bei Nichterreichung drohen geringere Bruttogewinne, die nach Auskunft der befragten Händler deutlich niedriger ausfallen könnten. Erschwert wird die Situation für die Händler dadurch, dass vielfach Bonifikationen, die überhaupt erst eine Kostendeckung ermöglichen würden, erst am Ende des Jahres ausgeschüttet werden.

Da das Hauptziel der vorliegenden Studie die Darstellung der Kostensituation beim Neuwagenverkauf ist, wird im folgenden Szenario ceteris paribus von einem gleich bleibenden Bruttogewinn ausgegangen (wie 2003). Dies stellt ein so genanntes „best-case“ Szenario dar, da die befragten Kfz-Händler mit sinkenden Bruttogewinnen rechnen. Rückläufige Bruttogewinne wirken sich naturgemäß negativ auf das Betriebsergebnis aus.

Eine Einschätzung des Bruttogewinnes ist natürlich für die Ergebnissituation von eminenter Bedeutung, die Entwicklung des Bruttogewinnes konnte jedoch von den befragten Händlern aufgrund der neuen Bonifikationssysteme noch nicht zahlenmäßig quantifiziert werden.

Kostenerhöhungen werden von den Betrieben hauptsächlich in den Bereichen Verkaufskosten, Personalkosten und direkten Betriebskosten gesehen. Hier kommt es nach Einschätzung der erfassten Betriebe im Durchschnitt zu Kostensteigerungen in den einzelnen Bereichen zwischen rd. 0,1 bis 0,2 %-Punkten aufgrund der neuen Händlerverträge.

Der Anstieg der Verkaufskosten ist bedingt v.a. durch höhere Aufwendungen in der Ablieferdurchsicht, wie beispielsweise durch Zugaben. Vermehrte bzw. teure Mitarbeiterschulungen und eine höherwertiger Ausrüstung der Verkäufer (z.B. Laptop) führen zu erhöhten Personalkosten. Im Bereich der direkten Betriebskosten sind es steigende Werbekosten bzw. höhere Aufwendungen beim Fuhrpark und in der Ausstattung der Geschäftsräume, die zu einem Kostenanstieg führen. Der geringfügige Anstieg der indirekten Betriebskosten wird von den erfassten Unternehmen v.a. mit einem Anstieg der EDV-Kosten angegeben. Mit einem Anstieg der Anlagekosten wird durch weitere intensive Investitionstätigkeit gerechnet.



In Summe rechnen die befragten Unternehmer/innen mit einem Anstieg der Kosten um rd. 0,51 %-Punkte auf rd. 7,83 % des Verkaufserlöses. Diese Kostensteigerungen verschlechtern das Ergebnis (des Szenarios 2004) gegenüber 2003 auf rd. -1,45 % des Verkaufserlöses.

Hier ist jedoch anzumerken, dass die erfassten Betriebe zum Großteil bereits bisher einen hohen Standard aufwiesen und entsprechend investiert haben. Aufgrund dessen werden die unmittelbaren Auswirkungen der neuen Händlerverträge nicht höher eingeschätzt bzw. wird nicht mit unmittelbaren Auswirkungen der neuen Händlerverträge auf die Kostensituation gerechnet. Dies konnte in dem vorliegenden Zahlenmodell nicht berücksichtigt werden.

Das Szenario für 2004 zeigt folgende Kostensituation:

Tabelle 17 Kosten in % der Verkaufserlöse beim Neuwagenverkauf, Szenario für 2004

	Referenzszenario	Szenario 2004	Erhöhung in %-Punkten
Verkaufserlöse	100,00%	100,00%	
Wareneinsatz	93,62%	93,62%	
Bruttogewinn	6,38%	6,38%	
Verkäuferprovisionen, Vermittlerprovision, Eigene Kulanz, Ablieferdurchsicht			
Verkaufskosten	1,49%	1,70%	0,21%-Punkte
Deckungsbeitrag I	4,89%	4,68%	
Löhne/Gehälter inkl. kalk. Unternehmerlohn, Sonst. Personalkosten			
Personalkosten	2,36%	2,47%	0,11%-Punkte
Deckungsbeitrag II	2,53%	2,21%	
Geringwertige Wirtschaftsgüter, Instandhaltung Mobilien, Fuhrpark, Vorführwagen, Werbung, Verbrauchsmaterial, Büromaterial/Fachliteratur			
Direkte Betriebskosten	1,27%	1,36%	0,09%-Punkte
Deckungsbeitrag III	1,27%	0,85%	
Energiebezüge, Postgebühren, Frachten, EDV, elektronische Medien, Rechts- und Beratungskosten, Betriebliche Versicherungen, Sonstige Steuern/Abgaben			
Indirekte Betriebskosten	0,46%	0,53%	0,07%-Punkte
Deckungsbeitrag IV	0,81%	0,32%	
Liegenschaftsaufwand, Afa Gebäude und Mobilien, Miete und Pachtzins			
Anlagenkosten	0,90%	0,92%	0,02%-Punkte
Deckungsbeitrag V	-0,09%	-0,60%	
Kalkulatorische Zinsen, Umlage Verwaltungskosten			
	0,82%	0,82%	0,00%-Punkte
Betriebsgewinn/Verlust nach kalk. Zins.	-0,90%	-1,42%	
Zinsen, Aufwand/Ertrag abzgl. kalk. Zinsen			
	0,03%	0,03%	0,00%-Punkte
Ergebnis	-0,94%	-1,45%	

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA



Für den Durchschnittsbetrieb (Durchschnitt der erfassten sechs Kfz-Händler) bedeutet dies einen Anstieg der Kosten um rd. € 35.200 auf rd. € 533.800. Unter der Annahme („best case“) eines gleich bleibendem Verkaufserlöses (rd. € 6,8 Mio) und eines konstanten Bruttogewinnes (rd. 434.800) bedeutet dies einen Verlust in der Höhe von rd. € 99.000.

An dieser Stelle erfolgt nochmals eine übersichtliche Zusammenfassung der Kostensituation des Szenarios 2004 im Durchschnitt der betrachteten Betriebe:

Szenario 2004:

Annahme eines gleich bleibenden Verkaufserlöses und Bruttogewinnes („best case“):

- 1. Anstieg der Kosten beim Neuwagenverkauf um rd. 0,51 %-Punkte auf rd. 7,83 % des Verkaufserlöses**
 - 2. Verschlechterung des Ergebnisses auf rd. -1,45 % des Verkaufserlöses**
 - 3. Für den Durchschnittsbetrieb bedeutet dies:**
 - **Kostenanstieg um rd. € 35.200**
 - **Erhöhung des Verlustes auf rd. -€ 99.000**
- **Rückgang des Bruttogewinnes würde zu weiterer Ergebnisverschlechterung führen**

Ausgedrückt in Prozent des Bruttogewinnes bedeutet der Kostenanstieg (bei gleich bleibendem Bruttogewinn), dass rd. 22,7 % der Kosten beim Neuwagenverkauf nicht durch den Bruttogewinn gedeckt werden können.

Der Kalkulationsaufschlag gibt hier wiederum rechnerisch die Differenz zwischen Wareneinsatz und Verkaufserlöse an, ausgedrückt in Prozent des Wareneinsatzes. Im Vergleich zum erzielten Kalkulationsaufschlag zeigt sich, dass die Kosten bereits im Jahr 2003 (im Durchschnitt der erfassten Betriebe) nicht vollständig gedeckt werden konnten. Die Differenz gibt auf Basis des Wareneinsatzes den Verlust bzw. die Unterdeckung der Kosten an. Das heißt, der erzielte Kalkulationsaufschlag hätte 2003 um rd. 1,0 %-Punkte (des Wareneinsatzes) höher sein müssen, um die anfallenden Kosten zu decken und keinen Verlust zu erzielen. Unter Berücksichtigung der veränderten Kostensituation aufgrund der neuen Händlerverträge müsste der Kalkulationsaufschlag (auf den Wareneinsatz) rd. 8,36 % betragen und somit um rd. 1,54 %-Punkte höher liegen als der erzielte Kalkulationsaufschlag (rd. 6,82 % des Wareneinsatzes).

Neben den durchschnittlichen Kostenerhöhungen (basierend auf den Einschätzungen der erfassten Betriebe) durch die neuen Händlerverträge stellt die Umstellung der Bonifikations- bzw. Margensysteme einen Hauptpunkt bezüglich der Auswirkungen der neuen Händlerverträge dar. Diese Umstellung erschwert, nicht zuletzt weil vielfach Boni erst am Jahresende ausgeschüttet werden, den einzelnen Händlern eine Kalkulation vorzunehmen. Hier werden die Bonifikationen an eine Reihe von Zielen geknüpft, wie z.B. Kundenzufriedenheit, die erst am Ende des Jahres ausgewertet werden. Sollte das Bonifikationssystem zu einem Rückgang des Bruttogewinnes führen, würde dies den Verlust in gleichem Ausmaß erhöhen.

8 Anhang

Im Anhang werden folgende Beilagen angeführt:

- Datenblatt (der Erhebung)
- Kostenkalkulationsschema
- Musterkostenrechnung - Auswertungen in Tabellenform
- Sonderauswertung der KMFA-Bilanzdatenbank
- Erläuterungen und Kennzahldefinitionen





Primärerhebung

Datenblatt

Wien 2004



Daten werden streng vertraulich behandelt

Zutreffendes bitte ausfüllen und gemeinsam mit Kostenkalkulationsschemen retour senden oder faxen an: 01/5034660

1. Händlermarkenverträge (in den Jahren 2001 bis 2003) mit:

Hauptmarke(n) _____ Zweitmarke(n) _____
 (falls nicht für alle Jahre gleich, bitte hier gesondert anführen)

2. **Netto-Jahresumsatz GESAMT:** **2001** **2002** **2003**
 (auf € 10.000 genau)

€ _____ € _____ € _____

Netto-Jahresumsatz NEUWAGEN (gesamt):

(Neuwagen inkl. Vorführwagen, auf € 10.000 genau)

Hauptmarke(n) € _____ € _____ € _____

Zweitmarke(n) € _____ € _____ € _____

Netto-Jahresumsatz FLOTTENGESCHÄFT (Neuwagen):

(nur Flottengeschäft; auf € 10.000 genau)

Hauptmarke(n) € _____ € _____ € _____

Zweitmarke(n) € _____ € _____ € _____

3. **Anzahl verkaufter Neuwagen:** **2001** **2002** **2003**
 (inkl. Vorführwagen)

Hauptmarke(n) _____ Stk. _____ Stk. _____ Stk.

Zweitmarke(n) _____ Stk. _____ Stk. _____ Stk.

Anzahl verkaufter Neuwagen im Flottengeschäft:

(nur Flottengeschäft)

Hauptmarke(n) _____ Stk. _____ Stk. _____ Stk.

Zweitmarke(n) _____ Stk. _____ Stk. _____ Stk.

4. **Durchschnittlich gewährter Rabatt:** **2001** **2002** **2003**
 (bei Neuwagen)

Hauptmarke(n) _____ % _____ % _____ %

Zweitmarke(n) _____ % _____ % _____ %

bei Flottengeschäft gewährter Rabatt:

Hauptmarke(n) _____ % _____ % _____ %

Zweitmarke(n) _____ % _____ % _____ %



Kostenkalkulationsschema

Wien 2004



KOSTENKALKULATIONSSCHEMA

	in %	in EURO
Verkaufserlöse	100,00%	
Wareneinsatz		
Bruttogewinn		
Verkäuferprovisionen		
Vermittlerprovisionen		
Eigene Kulanz		
Ablieferdurchsicht		
Verkaufskosten		
Deckungsbeitrag I		
Hilfslöhne/unproduktive Lehrlinge		
Nichtleistungslöhne		
Gehälter		
Kalk. Unternehmerlohn		
Gesetzliche Abgaben		
Abfertigungen, Pensionen		
Sons. Personalkosten/Reisespesen		
Personalkosten		
Deckungsbeitrag II		
Geringwertige Wirtschaftsgüter		
Instandhaltung Mobilien		
Fuhrpark, Vorführwagen		
Werbung		
Abschreibung Umlaufvermögen		
Verbrauchsmaterial		
Büromaterial/Fachliteratur		
Direkte Betriebskosten		
Deckungsbeitrag III		
Energiebezüge		
Postgebühren, Frachten		
EDV, elektronische Medien		
Rechts- und Beratungskosten		
Betriebliche Versicherungen		
Sonstige Steuern/Abgaben		
Indirekte Betriebskosten		
Deckungsbeitrag IV		
Liegenschaftsaufwand		
Afa Gebäude und Mobilien		
Miete und Pachtzins		
Anlagenkosten		
Deckungsbeitrag V		
Kalkulatorische Zinsen		
Umlage Verwaltungskosten		
Betriebsgewinn/Verlust nach kalk. Zins.		
Zinsen, Aufwand/Ertrag abzgl. kalk. Zinsen		
Geschäftserfolg		



Musterkostenrechnung

Auswertungen in Tabellenform

Wien 2004

Tabelle **Kosten in % vom Verkaufserlös beim Neuwagenverkauf, 2001 – 2003**

	2001	2002	2003
Verkaufserlöse	100,00%	100,00%	100,00%
Wareneinsatz	93,55%	93,55%	93,62%
Bruttogewinn	6,45%	6,45%	6,38%
Verkäuferprovisionen, Vermittlerprovision, eigene Kulanz, Ablieferdurchsicht			
Verkaufskosten	1,48%	1,46%	1,49%
Deckungsbeitrag I	4,97%	4,99%	4,89%
Löhne/Gehälter inkl. kalk. Unternehmerlohn, sonst. Personalkosten			
Personalkosten	2,35%	2,28%	2,36%
Deckungsbeitrag II	2,62%	2,71%	2,53%
Geringwertige Wirtschaftsgüter, Instandhaltung Mobilien, Fuhrpark, Vorführwagen, Werbung, Verbrauchsmaterial, Büromaterial/Fachliteratur			
Direkte Betriebskosten	1,27%	1,24%	1,27%
Deckungsbeitrag III	1,35%	1,48%	1,27%
Energiebezüge, Postgebühren, Frachten, EDV, elektronische Medien, Rechts- und Beratungskosten, Betriebliche Versicherungen, Sonstige Steuern/Abgaben			
Indirekte Betriebskosten	0,46%	0,45%	0,46%
Deckungsbeitrag IV	0,88%	1,02%	0,81%
Liegenschaftsaufwand, Afa Gebäude und Mobilien, Miete und Pachtzins			
Anlagenkosten	0,89%	0,90%	0,90%
Deckungsbeitrag V	-0,01%	0,13%	-0,09%
Kalkulatorische Zinsen, Umlage Verwaltungskosten	0,82%	0,89%	0,82%
Betriebsgewinn/Verlust nach kalk. Zins.	-0,82%	-0,76%	-0,90%
Zinsen, Aufwand/Ertrag abzgl. kalk. Zinsen	0,00%	0,02%	0,03%
Ergebnis	-0,83%	-0,78%	-0,94%

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA



Tabelle **Kostenstruktur des Durchschnittsbetriebes beim Neuwagenverkauf, in €**
2001 – 2003

	2001	2002	2003
Verkaufserlöse	6.508.000	6.880.000	6.811.000
Wareneinsatz	6.088.110	6.436.013	6.376.174
Bruttogewinn	419.890	443.987	434.826
Verkäuferprovisionen, Vermittlerprovision, Eigene Kulanz, Abliefersicht			
Verkaufskosten	96.551	100.695	101.641
Deckungsbeitrag I	323.339	343.292	333.185
Löhne/Gehälter inkl. kalk. Unternehmerlohn, Sonst. Personalkosten			
Personalkosten	152.856	156.574	160.782
Deckungsbeitrag II	170.483	186.718	172.403
Geringwertige Wirtschaftsgüter, Instandhaltung Mobilien, Fuhrpark, Vorführwagen, Werbung, Verbrauchsmaterial, Büromaterial/Fachliteratur			
Direkte Betriebskosten	82.791	85.190	86.166
Deckungsbeitrag III	87.692	101.528	86.237
Energiebezüge, Postgebühren, Frachten, EDV, elektronische Medien, Rechts- und Beratungskosten, Betriebliche Versicherungen, Sonstige Steuern/Abgaben			
Indirekte Betriebskosten	30.127	31.115	31.142
Deckungsbeitrag IV	57.565	70.413	55.095
Liegenschaftsaufwand, Afa Gebäude und Mobilien, Miete und Pachtzins			
Anlagenkosten	58.155	61.662	61.110
Deckungsbeitrag V	-590	8.751	-6.015
Kalkulatorische Zinsen, Umlage Verwaltungskosten	53.041	61.022	55.604
Betriebsgewinn/Verlust nach kalk. Zins.	-53.630	-52.271	-61.620
Zinsen, Aufwand/Ertrag abzgl. kalk. Zinsen	306	1.188	2.138
Ergebnis	-53.937	-53.459	-63.758

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA



Tabelle **Kosten in % vom Bruttogewinn beim Neuwagenverkauf, 2001 – 2003**

	2001	2002	2003
Bruttogewinn	100,00%	100,00%	100,00%
Verkäuferprovisionen, Vermittlerprovisionen, Eigene Kulanz, Ablieferdurchsicht			
Verkaufskosten	22,99%	22,68%	23,38%
Löhne/Gehälter, kalk. Unternehmerlohn, Sonst. Personalkosten			
Personalkosten	36,40%	35,27%	36,98%
Geringwertige Wirtschaftsgüter, Instandhaltung Mobilien, Fuhrpark, Vorführwagen, Werbung, Verbrauchsmaterial, Büromaterial/Fachliteratur			
Direkte Betriebskosten	19,72%	19,19%	19,82%
Energiebezüge, Postgebühren, Frachten, EDV, elektronische Medien, Rechts- und Beratungskosten, Betriebliche Versicherungen, Sonstige Steuern/Abgaben			
Indirekte Betriebskosten	7,18%	7,01%	7,16%
Liegenschaftsaufwand, Afa Gebäude und Mobilien, Miete und Pachtzins			
Anlagenkosten	13,85%	13,89%	14,05%
Kalkulatorische Zinsen, Umlage Verwaltungskosten, Zinsen, Aufwand/Ertrag abzgl. kalk. Zinsen			
	12,70%	14,01%	13,28%
Ergebnis % des Bruttogewinnes	-12,85%	-12,04%	-14,66%

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA



Tabelle **Kosten in % vom Wareneinsatz beim Neuwagenverkauf, 2001 – 2003**

	2001	2002	2003
Wareneinsatz	100,00%	100,00%	100,00%
Verkäuferprovisionen, Vermittlerprovisionen, Eigene Kulanz, Ablieferdurchsicht			
Verkaufskosten	1,59%	1,56%	1,59%
Löhne/Gehälter, kalk. Unternehmerlohn, Sonst. Personalkosten			
Personalkosten	2,51%	2,43%	2,52%
Geringwertige Wirtschaftsgüter, Instandhaltung Mobilien, Fuhrpark, Vorführwagen, Werbung, Verbrauchsmaterial, Büromaterial/Fachliteratur			
Direkte Betriebskosten	1,36%	1,32%	1,35%
Energiebezüge, Postgebühren, Frachten, EDV, elektronische Medien, Rechts- und Beratungskosten, Betriebliche Versicherungen, Sonstige Steuern/Abgaben			
Indirekte Betriebskosten	0,49%	0,48%	0,49%
Liegenschaftsaufwand, Afa Gebäude und Mobilien, Miete und Pachtzins			
Anlagenkosten	0,96%	0,96%	0,96%
Kalkulatorische Zinsen, Umlage Verwaltungskosten, Zinsen, Aufwand/Ertrag abzgl. kalk. Zinsen			
	0,88%	0,97%	0,91%
Summe der Kosten (in % vom Wareneinsatz)	7,78%	7,73%	7,82%

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA



Tabelle Kosten in % der Verkaufserlöse beim Neuwagenverkauf, Szenario für 2004

	Referenzszenario	Szenario 2004	Erhöhung in %-Punkten
Verkaufserlöse	100,00%	100,00%	
Wareneinsatz	93,62%	93,62%	
Bruttogewinn	6,38%	6,38%	
Verkäuferprovisionen, Vermittlerprovision, Eigene Kulanz, Ablieferdurchsicht			
Verkaufskosten	1,49%	1,70%	0,21%-Punkte
Deckungsbeitrag I	4,89%	4,68%	
Löhne/Gehälter inkl. kalk. Unternehmerlohn, Sonst. Personalkosten			
Personalkosten	2,36%	2,47%	0,11%-Punkte
Deckungsbeitrag II	2,53%	2,21%	
Geringwertige Wirtschaftsgüter, Instandhaltung Mobilien, Fuhrpark, Vorführwagen, Werbung, Verbrauchsmaterial, Büromaterial/Fachliteratur			
Direkte Betriebskosten	1,27%	1,36%	0,09%-Punkte
Deckungsbeitrag III	1,27%	0,85%	
Energiebezüge, Postgebühren, Frachten, EDV, elektronische Medien, Rechts- und Beratungskosten, Betriebliche Versicherungen, Sonstige Steuern/Abgaben			
Indirekte Betriebskosten	0,46%	0,53%	0,07%-Punkte
Deckungsbeitrag IV	0,81%	0,32%	
Liegenschaftsaufwand, Afa Gebäude und Mobilien, Miete und Pachtzins			
Anlagenkosten	0,90%	0,92%	0,02%-Punkte
Deckungsbeitrag V	-0,09%	-0,60%	
Kalkulatorische Zinsen, Umlage Verwaltungskosten			
	0,82%	0,82%	0,00%-Punkte
Betriebsgewinn/Verlust nach kalk. Zins.	-0,90%	-1,42%	
Zinsen, Aufwand/Ertrag abzgl. kalk. Zinsen	0,03%	0,03%	0,00%-Punkte
Ergebnis	-0,94%	-1,45%	

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA





Auswertung – KMFA-Bilanzdatenbank

Wien 2004



Einzelhandel mit Kraftwagen

Auswertung KMFA-Bilanzdatenbank: Einzelhandel mit Kraftwagen (Oenace: 501002)

Bilanzjahr 2001/2002 (Bilanzstichtage zwischen 1.7.2001 und 30.6.2002)

KOSTEN- und LEISTUNGSSTRUKTUR

Positionsbezeichnung	Gesamt- durchschnitt in %	oberes Quartil in %	unteres Quartil in %	Beispiel- betrieb in Tsd. €
Anzahl der ausgewerteten Betriebe	582	146	146	
Umsatzerlöse	100,39	100,27	100,13	2.506,7
Erlösschmälerungen	0,62	0,47	0,43	11,8
Nettoerlöse	99,78	99,80	99,70	2.494,9
Bestandsveränderung, aktivierte Eigenleistung	0,22	0,20	0,30	5,1
Betriebsleistung	100,00	100,00	100,00	2.500,0
Handelswareneinsatz	78,59	76,62	74,54	1.915,4
Fremdleistungen	1,39	1,42	1,45	35,6
<i>Handelswareneinsatz inkl. Fremdleistungen</i>	<i>79,98</i>	<i>78,04</i>	<i>75,99</i>	<i>1.950,9</i>
Rohhertrag	20,02	21,96	24,01	549,1
Sonstige betriebliche Erträge	1,43	1,16	2,03	29,0
Personalaufwand	11,47	10,98	15,48	274,6
Kalkulatorischer Unternehmerlohn	0,23	0,18	0,56	4,6
Personalkosten	11,70	11,17	16,04	279,2
Abschreibungen, GWG	1,33	1,21	2,16	30,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	7,12	6,31	10,95	157,7
<i>Sonstiger Aufwand</i>	<i>8,45</i>	<i>7,52</i>	<i>13,10</i>	<i>187,9</i>
Ergebnis vor Finanzerfolg (Betriebserfolg)	1,30	4,44	-3,10	110,9



Einzelhandel mit Kraftwagen

Auswertung KMFA-Bilanzdatenbank: Einzelhandel mit Kraftwagen (Oenace: 501002)

Bilanzjahr 2001/2002 (Bilanzstichtage zwischen 1.7.2001 und 30.6.2002)

KOSTEN- und LEISTUNGSSTRUKTUR

Positionsbezeichnung	Gesamt- durchschnitt in %	oberes Quartil in %	unteres Quartil in %	Beispiel- betrieb in Tsd. €
Anzahl der ausgewerteten Betriebe	582	146	146	
Finanzerträge	0,21	0,26	0,42	6,5
Finanzaufwendungen	1,30	1,00	1,93	25,0
Kalkulatorische Eigenkapitalkosten	0,34	0,51	0,27	12,9
Finanzergebnis	-1,43	-1,25	-1,78	-31,3
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-0,13	3,18	-4,88	79,6
Außerordentliche Erträge	0,40	0,23	0,99	5,7
Außerordentliche Aufwendungen	0,40	0,51	0,49	12,8
Außerordentliches Ergebnis	0,00	-0,28	0,50	-7,0
Unternehmensergebnis vor Steuern	-0,13	2,90	-4,39	72,6
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0,20	0,59	0,02	14,8
Unternehmensergebnis nach Steuern	-0,33	2,31	-4,40	57,8
Kalkulatorische Kosten in Summe	0,58	0,70	0,83	17,5
Zuführung/Auflösung Rücklagen	0,12	0,03	0,19	0,7
Gewinn/Verlustvortrag	0,37	0,89	0,55	22,3
Bilanzgewinn/Bilanzverlust	0,73	3,93	-2,83	98,2



Einzelhandel mit Kraftwagen

Auswertung KMFA-Bilanzdatenbank: Einzelhandel mit Kraftwagen (Oenace: 501002)

Bilanzjahr 2001/2002 (Bilanzstichtage zwischen 1.7.2001 und 30.6.2002)

KENNZAHLEN

Positionsbezeichnung	Gesamt- durchschnitt	oberes Quartil	unteres Quartil	Beispiel- betrieb
----------------------	-------------------------	-------------------	--------------------	----------------------

Anzahl der ausgewerteten Betriebe	582	146	146	
-----------------------------------	-----	-----	-----	--

Ertrags- und Rentabilitätskennzahlen					
Umsatzrentabilität II (nach Finanzergebnis)	%	-0,13	3,18	-4,88	3,18
Rohaufschlag	%	25,0	28,1	31,6	28,1
Rentabilitätsziffer	%	126,2	162,4	128,3	162,4
Korr. Cash flow in Prozent der Betriebsleistung	%	1,54	4,91	-2,46	4,91

Kennzahlen zum Vermögen					
Handelswarenvorrat in % der Betriebsleistung	%	15,88	13,53	18,73	13,53
Lagerumschlaghäufigkeit	x	5,04	5,77	4,06	5,77
Lagerdauer	Tage	71,40	62,40	88,70	62,40
Investitionen in Prozent der Betriebsleistung	%	1,82	2,02	2,81	2,02
Investitionsdeckung	%	130,19	158,27	91,28	158,27



Einzelhandel mit Kraftwagen

Auswertung KMFA-Bilanzdatenbank: Einzelhandel mit Kraftwagen (Oenace: 501002)

Bilanzjahr 2001/2002 (Bilanzstichtage zwischen 1.7.2001 und 30.6.2002)

KOSTEN- und LEISTUNGSSTRUKTUR

Positionsbezeichnung	Umsatzgrößenklassen (€)			
	bis 0,5 Mio in %	0,5 - 1Mio in %	1 - 2 Mio in %	2 - 4 Mio in %
Anzahl der ausgewerteten Betriebe	82	73	95	113
Umsatzerlöse	100,39	99,91	100,45	100,39
Erlösschmälerungen	0,18	0,34	0,60	0,63
Nettoerlöse	100,21	99,57	99,85	99,76
Bestandsveränderung, aktivierte Eigenleistung	-0,21	0,43	0,15	0,24
Betriebsleistung	100,00	100,00	100,00	100,00
Handelswareneinsatz	57,37	66,78	70,83	72,25
Fremdleistungen	2,14	1,70	1,35	2,34
<i>Handelswareneinsatz inkl. Fremdleistungen</i>	<i>59,50</i>	<i>68,49</i>	<i>72,18</i>	<i>74,58</i>
Rohertrag	40,50	31,51	27,82	25,42
Sonstige betriebliche Erträge	1,57	1,52	1,54	1,77
Personalaufwand	13,98	14,38	14,26	13,65
Kalkulatorischer Unternehmerlohn	6,04	1,87	0,98	0,50
Personalkosten	20,02	16,26	15,24	14,15
Abschreibungen, GWG	3,55	2,21	1,86	1,91
Sonstige betriebliche Aufwendungen	18,39	12,38	10,50	9,44
<i>Sonstiger Aufwand</i>	<i>21,94</i>	<i>14,59</i>	<i>12,36</i>	<i>11,35</i>
Ergebnis vor Finanzerfolg (Betriebserfolg)	0,11	2,19	1,75	1,69



Einzelhandel mit Kraftwagen

Auswertung KMFA-Bilanzdatenbank: Einzelhandel mit Kraftwagen (Oenace: 501002)

Bilanzjahr 2001/2002 (Bilanzstichtage zwischen 1.7.2001 und 30.6.2002)

KOSTEN- und LEISTUNGSSTRUKTUR

Positionsbezeichnung	Umsatzgrößenklassen (€)			
	bis 0,5 Mio in %	0,5 - 1Mio in %	1 - 2 Mio in %	2 - 4 Mio in %
Anzahl der ausgewerteten Betriebe	82	73	95	113
Finanzerträge	0,11	0,04	0,03	0,09
Finanzaufwendungen	4,10	2,07	1,94	1,80
Kalkulatorische Eigenkapitalkosten	0,38	0,49	0,35	0,28
Finanzergebnis	-4,36	-2,52	-2,26	-1,99
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-4,25	-0,33	-0,51	-0,30
Außerordentliche Erträge	3,06	0,76	0,67	0,67
Außerordentliche Aufwendungen	1,82	0,54	0,15	0,34
Außerordentliches Ergebnis	1,24	0,22	0,51	0,33
Unternehmensergebnis vor Steuern	-3,02	-0,11	0,00	0,03
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0,29	0,25	0,12	0,19
Unternehmensergebnis nach Steuern	-3,31	-0,36	-0,12	-0,16
Kalkulatorische Kosten in Summe	6,42	2,37	1,33	0,78
Zuführung/Auflösung Rücklagen	0,05	0,02	0,02	0,06
Gewinn/Verlustvortrag	-0,69	-0,84	-0,38	-0,50
Bilanzgewinn/Bilanzverlust	2,47	1,19	0,85	0,19



Einzelhandel mit Kraftwagen

Auswertung KMFA-Bilanzdatenbank: Einzelhandel mit Kraftwagen (Oenace: 501002)

Bilanzjahr 2001/2002 (Bilanzstichtage zwischen 1.7.2001 und 30.6.2002)

KENNZAHLEN

Positionsbezeichnung	Umsatzgrößenklassen (€)				
	bis 0,5 Mio	0,5 - 1Mio	1 - 2 Mio	2 - 4 Mio	
Anzahl der ausgewerteten Betriebe	82	73	95	113	
Ertrags- und Rentabilitätskennzahlen					
Umsatzrentabilität II (nach Finanzergebnis)	%	-4,25	-0,33	-0,51	-0,30
Rohaufschlag	%	68,1	46,0	38,5	34,1
Rentabilitätsziffer	%	154,5	173,0	176,1	155,7
Korr. Cash flow in Prozent der Betriebsleistung	%	-0,33	2,38	1,70	1,88
Kennzahlen zum Vermögen					
Handelswarenvorrat in % der Betriebsleistung	%	26,25	18,21	15,80	16,32
Lagerumschlaghäufigkeit	x	2,27	3,76	4,57	4,57
Lagerdauer	Tage	158,60	95,70	78,80	78,80
Investitionen in Prozent der Betriebsleistung	%	5,24	2,47	3,23	2,49
Investitionsdeckung	%	142,34	104,20	166,99	125,73



Einzelhandel mit Kraftwagen

Auswertung KMFA-Bilanzdatenbank: Einzelhandel mit Kraftwagen (Oenace: 501002)

Bilanzjahr 2001/2002 (Bilanzstichtage zwischen 1.7.2001 und 30.6.2002)

KOSTEN- und LEISTUNGSSTRUKTUR

Positionsbezeichnung	Umsatzgrößenklassen (€)			
	bis 1 Mio in %	1 - 4 Mio in %	4 - 7,5 Mio in %	7,5 - 100 Mio in %
Anzahl der ausgewerteten Betriebe	155	208	108	111
Umsatzerlöse	100,06	100,41	100,67	100,33
Erlösschmälerungen	0,29	0,62	1,19	0,48
Nettoerlöse	99,78	99,79	99,48	99,85
Bestandsveränderung, aktivierte Eigenleistung	0,22	0,21	0,52	0,15
Betriebsleistung	100,00	100,00	100,00	100,00
Handelswareneinsatz	63,72	71,82	75,41	81,27
Fremdleistungen	1,84	2,04	1,90	1,12
<i>Handelswareneinsatz inkl. Fremdleistungen</i>	<i>65,57</i>	<i>73,86</i>	<i>77,31</i>	<i>82,39</i>
Rohertrag	34,43	26,14	22,69	17,61
Sonstige betriebliche Erträge	1,54	1,70	1,40	1,38
Personalaufwand	14,25	13,83	13,62	10,35
Kalkulatorischer Unternehmerlohn	3,23	0,65	0,24	0,05
Personalkosten	17,48	14,48	13,85	10,40
Abschreibungen, GWG	2,65	1,89	1,63	1,09
Sonstige betriebliche Aufwendungen	14,33	9,76	6,89	6,40
<i>Sonstiger Aufwand</i>	<i>16,98</i>	<i>11,65</i>	<i>8,52</i>	<i>7,50</i>
Ergebnis vor Finanzerfolg (Betriebserfolg)	1,52	1,71	1,71	1,10



Einzelhandel mit Kraftwagen

Auswertung KMFA-Bilanzdatenbank: Einzelhandel mit Kraftwagen (Oenace: 501002)

Bilanzjahr 2001/2002 (Bilanzstichtage zwischen 1.7.2001 und 30.6.2002)

KOSTEN- und LEISTUNGSSTRUKTUR

Positionsbezeichnung	Umsatzgrößenklassen (€)			
	bis 1 Mio in %	1 - 4 Mio in %	4 - 7,5 Mio in %	7,5 - 100 Mio in %
Anzahl der ausgewerteten Betriebe	155	208	108	111
Finanzerträge	0,06	0,07	0,09	0,27
Finanzaufwendungen	2,73	1,84	1,53	1,08
Kalkulatorische Eigenkapitalkosten	0,46	0,30	0,36	0,34
Finanzergebnis	-3,12	-2,07	-1,79	-1,15
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-1,60	-0,37	-0,08	-0,05
Außerordentliche Erträge	1,50	0,67	0,71	0,23
Außerordentliche Aufwendungen	0,95	0,29	0,68	0,33
Außerordentliches Ergebnis	0,55	0,39	0,03	-0,10
Unternehmensergebnis vor Steuern	-1,05	0,02	-0,05	-0,15
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0,26	0,17	0,16	0,21
Unternehmensergebnis nach Steuern	-1,32	-0,15	-0,22	-0,37
Kalkulatorische Kosten in Summe	3,68	0,95	0,60	0,39
Zuführung/Auflösung Rücklagen	0,03	0,05	0,10	0,15
Gewinn/Verlustvortrag	-0,79	-0,46	0,33	0,58
Bilanzgewinn/Bilanzverlust	1,61	0,39	0,81	0,75



Einzelhandel mit Kraftwagen

Auswertung KMFA-Bilanzdatenbank: Einzelhandel mit Kraftwagen (Oenace: 501002)

Bilanzjahr 2001/2002 (Bilanzstichtage zwischen 1.7.2001 und 30.6.2002)

KENNZAHLEN

Positionsbezeichnung	Umsatzgrößenklassen (€)				
	bis 1 Mio	1 - 4 Mio	4 - 7,5 Mio	7,5 - 100 Mio	
Anzahl der ausgewerteten Betriebe	155	208	108	111	
Ertrags- und Rentabilitätskennzahlen					
Umsatzrentabilität II (nach Finanzergebnis)	%	-1,60	-0,37	-0,08	-0,05
Rohaufschlag	%	52,5	35,4	29,3	21,4
Rentabilitätsziffer	%	165,4	161,8	137,3	113,7
Korr. Cash flow in Prozent der Betriebsleistung	%	1,50	1,83	1,91	1,39
Kennzahlen zum Vermögen					
Handelswarenvorrat in % der Betriebsleistung	%	20,82	16,17	16,51	15,50
Lagerumschlaghäufigkeit	x	3,15	4,57	4,68	5,32
Lagerdauer	Tage	114,30	78,80	76,90	67,70
Investitionen in Prozent der Betriebsleistung	%	3,41	2,72	1,65	1,56
Investitionsdeckung	%	121,04	138,22	98,12	144,73



Auswertung – KMFA-Bilanzdatenbank

Erläuterungen Kennzahlendefinitionen

Wien 2004



Erläuterung einzelner Positionen

Aufwendungen gem. § 198 HGB

Unter diese Position fallen Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der *Ingangsetzung, Erweiterung sowie Umstellung eines Betriebes* entstehen. Diese Aufwendungen sind in der Bilanz vor der Position Anlagevermögen zu aktivieren und über einen Zeitraum von höchstens fünf Jahren abzuschreiben (§ 210 HGB). Beim Abschreibungszeitraum ist auf den Grundsatz der Vorsicht Bedacht zu nehmen.

Aufwendungen für das Ingangsetzen eines Betriebes umfassen vor allem den Aufbau der Unternehmensorganisation, die Auswahl und Einarbeitung von Mitarbeitern, die organisatorische Festlegung von Beschaffungs- und Vertriebskanälen, also z.B. die Aufwendungen, die durch die Kontaktaufnahme mit Lieferanten, Transportunternehmen, u.a. entstehen.

Werden Aufwendungen für das Erweitern des Geschäftsbetriebes getätigt, so müssen dies Maßnahmen sein, die von außerordentlicher Art und von wesentlicher Bedeutung sind. Dazu gehören z.B. die Errichtung neuer Filialen, die Aufnahme neuer Produkte oder Produktgruppen, die Erweiterung der Fertigungskapazität, usw.

Aufwendungen, die durch die Umstellung der betrieblichen Unternehmensstruktur entstehen, können als dritte Gruppe dieser Position aktiviert werden. Die Aktivierung ist jedoch nur möglich, wenn der gesamte Betrieb oder ein wesentlich in sich geschlossener Teil (Teilbetrieb) umgestellt oder verlegt wird.

Eine Aktivierung dieser Aufwendungen kann nur in dem Zeitraum durchgeführt werden, in dem sie angefallen sind; eine Nachholung der Aktivierung in einem späteren Geschäftsjahr ist nicht zulässig.

Kalkulatorischer Unternehmerlohn

Bei Einzelunternehmungen und Personengesellschaften beinhalten die Personalaufwendungen kein Entgelt für die Mitarbeit des Unternehmers. Die vom Unternehmer getätigten Privatentnahmen sind als Betriebsausgabe (Aufwand) nicht absetzbar. Um nun die Vergleichbarkeit mit Kapitalgesellschaften, bei denen der Unternehmer ein in den Personalaufwendungen enthaltenes Geschäftsführerentgelt bezieht, herzustellen, wird diese Mitarbeit durch den kalkulatorischen Unternehmerlohn berücksichtigt. (Arbeitet ein Unternehmer nicht mit, muss ein entsprechender Mitarbeiter bezahlt werden.) Grundlage für die Berechnung des Unternehmerlohns bilden Gehälter für die entsprechende Tätigkeit in der jeweiligen Branche.

Kalkulatorische Eigenkapitalkosten

Wird dem Unternehmen Fremdkapital zur Verfügung gestellt, so entstehen Kosten in Höhe eines vertragsmäßig vereinbarten Zinssatzes. Stellt jedoch der Unternehmer bzw. Eigentümer selbst Kapital zur Verfügung, gibt es keine ausdrückliche Abmachung, eine bestimmte Rendite an die Kapitalgeber zu zahlen. Es existiert also keine eindeutig vorgegebene Kostenposition. Eigenkapitalzinsen dürfen steuerlich nicht als Betriebsausgabe (Aufwand) geltend gemacht werden.

Durch die Erfassung der kalkulatorischen Eigenkapitalkosten wird somit der Umstand berücksichtigt, dass auch die Bereitstellung von Eigenkapital mit Kosten verbunden ist, da sich die Kapitalgeber (Eigentümer, Anteilseigner) eine gewisse Mindestverzinsung ihres gebundenen Kapitals erwarten.



Kosten- und Leistungsstruktur nach dem Gesamtkostenverfahren

	Umsatzerlöse (exkl. Umsatzsteuer)	
	- Erlösschmälerungen	
	<hr/>	
	= Nettoerlöse	
+/-	Bestandsveränderung, aktivierte Eigenleistung	
=	Betriebsleistung	
	Material- und Handelswareneinsatz	
	+ Fremdleistungen	
	<hr/>	
-	= Materialaufwand	
=	Rohhertrag	
+	Sonstige betriebliche Erträge	
	Personalaufwand	
	+ Kalkulatorischer Unternehmerlohn	
	<hr/>	
-	= Personalkosten	
	Abschreibungen, GWG	
	+ Sonstige betriebliche Aufwendungen	
	<hr/>	
-	= Sonstiger Aufwand	
=	Ergebnis vor Finanzerfolg (Betriebserfolg)	
	Finanzerträge	
	- Finanzaufwendungen	
	- Kalkulatorische Eigenkapitalkosten	
	<hr/>	
+/-	= Finanzergebnis	
=	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	
	+ Außerordentliche Erträge	
	- Außerordentliche Aufwendungen	
	<hr/>	
+/-	= Außerordentliches Ergebnis	
=	Unternehmensergebnis vor Steuern	
	- Steuern vom Einkommen und Ertrag	
+/-	Verrechnung Gesellschafter	
=	Unternehmensergebnis nach Steuern	
+	Kalkulatorische Kosten in Summe	
+/-	Zuführung / Auflösung Rücklagen	
+/-	Gewinn/Verlustvortrag	
=	Bilanzgewinn/Bilanzverlust	



Definition der Kennzahlen

Kennzahlen zur Kosten- und Ertragsstruktur	
Materialaufwand / Handelswareneinsatz in Prozent der Betriebsleistung	$\frac{\text{Materialaufwand / HW-Einsatz (inkl. Fremdleistungen)} * 100}{\text{Betriebsleistung}}$
Personalkosten in Prozent der Betriebsleistung	$\frac{\text{Personalkosten (inkl. kalk. Unternehmerlohn)} * 100}{\text{Betriebsleistung}}$
Sonstiger Aufwand in Prozent der Betriebsleistung	$\frac{\text{Sonstiger Aufwand} * 100}{\text{Betriebsleistung}}$

Ertrags- und Rentabilitätskennzahlen	
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Prozent der Betriebsleistung	$\frac{\text{Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit} * 100}{\text{Betriebsleistung}}$
Rohaufschlag	$\frac{\text{Rohertrag} * 100}{\text{Handelswareneinsatz (inkl. Fremdleistungen)}}$
Rentabilitätsziffer	Rohaufschlag * Lagerumschlagshäufigkeit
Korr. Cash flow aus Betriebstätigkeit	Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit + Abschreibungen + kalk. Eigenkapitalkosten
Korr. Cash flow in Prozent der Betriebsleistung	$\frac{\text{korr. Cash flow aus Betriebstätigkeit} * 100}{\text{Betriebsleistung}}$



Definition der Kennzahlen

Kennzahlen zum Vermögen	
Vorräte / Handelswarenvorrat in Prozent der Betriebsleistung	$\frac{\text{Vorräte / Handelswarenvorrat} * 100}{\text{Betriebsleistung}}$
Lagerumschlagshäufigkeit	$\frac{\text{Handelswareneinsatz}}{\text{Durchschnittlicher Handelswarenvorrat}}$
Lagerdauer in Tagen	$\frac{360}{\text{Lagerumschlagshäufigkeit}}$
Investitionen in Prozent der Betriebsleistung	$\frac{\text{Investitionen} * 100}{\text{Betriebsleistung}}$
Investitionsdeckung	$\frac{\text{Investitionen} * 100}{\text{Abschreibungen inkl. geringwertige Wirtschaftsgüter}}$