



Der Masterplan für Ihr Autohaus  
**Erfolgreich kalkulieren**  
auf einem **DIN-A4-Blatt**

### Ihre Tophemen

- | Ihr persönlicher Masterplan: Kalkulieren leicht gemacht
- | Prozessoptimierung: So erreichen Sie Ihre Parameter
- | Jahresergebnis: Welche Faktoren haben besonderen Einfluss?
- | Personal: Wie viele Mitarbeiter können Sie sich wirklich leisten?
- | Kostendeckung: Welche Margen und Erträge brauchen Sie?

### Ihr Referent



*„Wer nicht richtig kalkuliert, verliert. Nur wer Kostenführerschaft erreicht, ist zukunftsfähig.“*

**Reinhold Thalhofer,**  
Unternehmer und Berater, [www.adviser.de](http://www.adviser.de)

**Erkennen Sie, in welchen Bereichen Sie Geld verdienen,  
und bringen Sie Ihr Unternehmen auf Erfolgskurs!**

## Das Seminar

Das Tagesgeschäft im Autohaus ist geprägt von immer höherem Aufwand bei immer geringeren Erträgen.

Vor gar nicht allzu langer Zeit wurden für einen Pkw pro Jahr etwa sieben Stunden für Wartung und Reparatur aufgewendet. Pro Durchgang konnten 2,5 bis 3,5 Stunden in Rechnung gestellt werden, sodass der gesamte Organisationsaufwand einigermaßen im Verhältnis zur Rechnungssumme stand.

Heute wird oft nur noch eine Stunde oder weniger pro Werkstatt-Durchgang abgerechnet und der gesamte Organisationsaufwand von der Terminvereinbarung bis hin zur Fahrzeugübergabe kann bei einem Verrechnungssatz von 65 oder 75 Euro bei Weitem nicht mehr abgedeckt werden.

Im Handel sind die Gesamttransaktionskosten pro Fahrzeug im Verhältnis zum Brutto-Ertrag entscheidend. Dabei muss weniger um Rabatte als vielmehr um Erträge gekämpft werden.

Diese Situation macht es immer wichtiger, richtig zu kalkulieren und die Prozesse entsprechend zu optimieren. Wie Sie am besten vorgehen und welche Parameter dafür entscheidend sind, erfahren Sie in diesem Seminar auf Basis Ihres persönlichen Masterplans, den wir im Seminar gemeinsam erstellen.

Im Anschluss an das Seminar wissen Sie genau, in welchen Bereichen Sie Geld verdienen oder verlieren, und können so Ihr Unternehmen auf Kurs bringen!

## Programmauszug

### Jahresergebnis

- | Wie wird Ihr Jahresergebnis vom Umschlagfaktor des Fahrzeugbestandes beeinflusst?
- | Was passiert, wenn der Bruttoertrag im Teilegeschäft um 2 % sinkt?
- | Welchen Einfluss hat die Arbeitszeit des Werkstatt-Teams auf den Gewinn?

### Mitarbeiter

- | Wie viele Mitarbeiter können Sie bezahlen?
- | ... in der Reparaturannahme?
- | ... in der Werkstatt?
- | ... im Ersatzteildienst?
- | ... im Fahrzeugverkauf?
- | ... in der Verwaltung?

### Kosten

- | Wie hoch dürfen Ihre Kosten insgesamt sein?
- | Wie viel können Sie für Werbung ausgeben?
- | Welche Versicherungsprämien sind angemessen?
- | Was dürfen der Fuhrpark, die EDV, die Schulung und das Büromaterial kosten?
- | Wie hoch dürfen die Zinsen sein?

### Organisation und Kalkulation

- | Wie hoch sind die Gesamttransaktionskosten pro Fahrzeug und welchen Ertrag brauchen Sie?
- | Wie hoch sind die Gesamtkosten pro Werkstattstunde für Sie selbst und wie sollten Sie den Verrechnungssatz kalkulieren?
- | Wie hoch sind die Gesamtkosten im Teilegeschäft prozentual vom Umsatz und welche Marge brauchen Sie?

## Ihr Referent

**Reinhold Thalhofer** ist Unternehmer und hat 25 Jahre Beratererfahrung in der Automobilwirtschaft. Er hat als Geschäftsführer vier Autohäuser erfolgreich aufgebaut, bevor er 1988 die Unternehmensberatung Adviser gründete.

## Termine/Orte

Dienstag, 12. März 2013 in Stuttgart  
Mittwoch, 13. März 2013 in Frankfurt/Main  
Donnerstag, 14. März 2013 in Hannover

Die Veranstaltungen beginnen jeweils um 10:00 Uhr und enden um ca. 17:00 Uhr.

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Inhaber, Geschäftsführer, Abteilungs- und Teamleiter sowie an Verantwortliche in freien und markengebundenen Autohäusern. Es wurde für Führungskräfte und „Macher“ konzipiert, die wenig Zeit haben und schnell zu Ergebnissen kommen müssen.

**AUTOHAUS**  
akademie

**F a x a n m e l d u n g + 4 9 8 9 2 0 3 0 4 3 - 1 2 9 3**

**Ja, wir melden folgende Teilnehmer an (bitte ankreuzen):**

- |   |                           |
|---|---------------------------|
| <input type="checkbox"/> Stuttgart      | Dienstag, 12. März 2013   |
| <input type="checkbox"/> Frankfurt/Main | Mittwoch, 13. März 2013   |
| <input type="checkbox"/> Hannover       | Donnerstag, 14. März 2013 |

**Die Veranstaltungen beginnen um 10:00 Uhr und enden um ca. 17:00 Uhr.**

Die Teilnahmegebühr beträgt brutto 379,61 Euro (netto 319,- Euro zzgl. 60,61 Euro MwSt.) und beinhaltet die Teilnehmerunterlagen sowie Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Die Gebühr ermäßigt sich bereits ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens auf brutto 343,91 Euro (netto 289,- Euro zzgl. 54,91 Euro MwSt.). **AUTOHAUS-Abonnenten erhalten ebenfalls den ermäßigten Preis.**

**Sie können sich auch im Internet anmelden unter:**

[www.autohaus.de/akademie](http://www.autohaus.de/akademie)

Bei gegebenem Anlass werden wir Ihre E-Mail-Adresse nutzen, um Sie über ähnliche Waren bzw. Dienstleistungen zu informieren. Sie können dieser Nutzung jederzeit durch eine E-Mail an [akademie@springer.com](mailto:akademie@springer.com) oder ein Fax an +49 89 203043-1293 widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

.....  
1. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

.....  
2. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

.....  
Firma

.....  
Straße/Nr. PLZ/Ort

.....  
Telefon /Fax

.....  
E-Mail

.....  
Kundennummer (ggf. angeben)

Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die AGB, zu finden unter [www.autohaus.de/akademie](http://www.autohaus.de/akademie).

.....  
Datum  Unterschrift