

FIGAS Business Management arbeitet für über zehn Automarken

# Bestmögliche Datenqualität

*Die meisten Automobilhersteller verlangen von ihren Vertriebspartnern Analysen und Betriebsvergleiche der finanz- und betriebswirtschaftlichen Geschäftszahlen. Dafür werden sogenannte Business Managements durchgeführt. Sie dienen der Importorganisation als Gradmesser der Rendite und Finanzkraft seiner Vertriebspartner. Der Händlerbetrieb kann die Analyse zum direkten Vergleich mit seinen Händlerkollegen nutzen. Toni von Dach, FIGAS*

■ Die grossen Automobilhersteller kennen Business Management schon seit Jahrzehnten. Das Automobilgeschäft ist seit jeher ein kapitalintensives Geschäft mit grossen Risiken im Gebrauchtwagengeschäft, in der Lagerhaltung von Fahrzeugen und Ersatzteilen, heute sogar auch im Neuwagenhandel. Die Hersteller wollen Aufschluss darüber, wie die aktuellen Geschäfte bei den Vertriebspartnern laufen und ob die Vertriebspartner finanziell gesund sind.

## Datenaufbereitung in Handarbeit

Früher hatten die Importeure Business-Management-Teams eingestellt. Die Business Manager gingen zu den Händlern und bereiteten von Hand die Daten auf, welche dann in einen zentralen Computer eingegeben wurden. Danach erhielt der Händler seine Analyse und den Betriebsvergleich zugestellt. Später entwickelten grosse Datenverarbeitungsunternehmen – vor allem in England – Systeme, welche die Verarbeitung automatisierten. Von da an konnte ein Automobilhersteller mit einem System alle europäischen Länder analysieren lassen. Dies war das Aus für viele Business-Management-Teams bei den einzelnen Marken.

## Start von FIGAS Business Management

Vor rund zwanzig Jahren wurde das Business Management bei FIGAS aus der Taufe gehoben. Die Importeure vergaben diese Aufgabe in den einzelnen Ländern in einer ersten Phase einem Dienstleister. Heute laufen die Systeme weitgehend über Web-Zugang. Alle europäischen Händler einer Automarkelmarke senden ihre Daten über das gleiche Portal an einen zentralen Server. Nur noch einige Importeure lassen das Business Management über das interne System von FIGAS laufen, welches zwar arbeitsintensiv abläuft, dafür aber eine hohe Datenqualität garantiert.

Bei den internationalen, webbasierten Systemen besteht die Aufgabe von FIGAS



Aus der Gesamtheit der verschiedenen Business-Aktivitäten und weiteren Analysen der Kundendaten erstellt FIGAS jährlich den Branchenspiegel.

heute darin, die Schweizer Händler in den komplexen Programmen für die Dateneingabe (Selbstbedienung) zu unterstützen und die bestmögliche Datenqualität zu erreichen. Der Händler kann unmittelbar nach der Eingabe seiner Daten einen individuellen Finanzbericht herunterladen. Der Vergleichsbericht entsteht erst nach dem definierten Schlussdatum, nachdem die Daten durch FIGAS geprüft und an das zentrale System freigegeben wurden.

## Die effektiven Leistungen des reinen Automobilgeschäfts

Im Automobilgeschäft erfolgt die Analyse über die klassische Deckungsbeitragsrechnung der Abteilungen Verkauf (Neu- und Gebrauchtwagen) Werkstatt (Verkauf der Mechaniker Arbeit), Ersatzteile und Zubehör sowie neutrale und nicht betriebsnotwendige Aufwendungen und Erträge.

Gerechnet wird bis zum Deckungsbeitrag II. Die indirekten Kosten wie z. B. Miete, Verwaltungskosten etc., die nicht einer Abteilung zugeordnet werden können, bleiben als zentraler Kostenblock stehen. Nur ein kleiner Teil der Händlerbetriebe betreibt Zusatzgeschäfte wie Tankstelle/Shop, Wasch-

strasse oder andere Dienstleistungen. Diese werden im Bereich «andere Geschäfte/nicht betriebsnotwendig» erfasst. Somit zeigt das ermittelte Betriebsresultat überall die effektive Leistung des reinen Automobilgeschäfts auf und ist unter den Händlern vergleichbar. Der Betrieb kann mit dieser Analyse feststellen, ob mit den reinen Garage-Aktivitäten bereits Geld verdient wird. Das ist leider nicht überall der Fall.

## Brancheninterner Vergleich leicht gemacht

Als zusätzliche Orientierung kann in den Berichten eine Benchmark gerechnet werden. Die Automarke lässt vom besten Viertel oder Drittel der Teilnehmer eine Gruppe mit Bestresultaten berechnen. Die Benchmark zeigt dem Betrieb auf, was ihm zum Erreichen der Bestresultate gefehlt hat, oder er kann feststellen, dass er bereits zu den Besten gehört.

Aus der Gesamtheit der verschiedenen Business-Management-Aktivitäten und weiteren Analysen der Kundendaten erstellt FIGAS jährlich den Branchenspiegel des Schweizer Autogewerbes und dreimal den FIGAS TrendFocus. <