



Presseinformation

15. Februar 2019

Repanet Praxistipp: So werden Sie aus Ihrer Buchhaltung schlau

Ist mein Unternehmen auf Erfolgskurs? Wer diese Frage nicht nur aus dem Bauch heraus beantworten will, sollte sich regelmässig seine Kennzahlen anschauen. Denn hieraus lassen sich Stärken und Schwächen sowie Fehlentwicklungen ableiten. Voraussetzung hierfür ist es allerdings, dass die Buchhaltung ordentlich und möglichst spezifisch geführt wird. Dazu gehören auch passgenaue betriebswirtschaftliche Auswertungen. Mit diesen Tipps von Repanet Berater Michael Zülch können Kfz-Betriebe ihre Buchhaltung mit wenig Aufwand optimieren.

Ein klarer Blick auf die wirtschaftliche Lage ist für jeden Werkstattinhaber wichtig. Denn nur so kann er die richtigen Entscheidungen treffen und nachhaltig erfolgreich sein. Die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) ist hierbei ein wichtiges Planungs- und Steuerungsinstrument, mit dem Unternehmer die betrieblichen Zahlen regelmässig überprüfen und analysieren können. Denn die BWA zeigt den aktuellen Stand eines Unternehmens, hilft beim Erkennen möglicher Schwachstellen und gibt Betrieben die Möglichkeit, geeignete Verbesserungsmaßnahmen zu ergreifen.

Voraussetzung, um eine betriebswirtschaftliche Auswertung durchführen zu können, ist eine möglichst spezifische Buchhaltung. Laut Repanet Berater Michael Zülch gibt es dabei allerdings ein Problem: Diese wird von Kfz-Betrieben oftmals nur rudimentär und nach einem standardisierten Verfahren geführt. „Man erkennt überhaupt nicht, ob es sich um einen Lackierbetrieb oder beispielsweise einen Bäcker handelt.“ Sein Rat: „Betriebe brauchen ein spezifischeres Buchungssystem.“ Der Diplom-Betriebswirt aus Bergisch Gladbach weiss, worauf es bei einer aussagekräftigen kaufmännischen Buchhaltung ankommt.

1. Kostenstellen richtig zuweisen

Bei Betrieben mit mehr als einem Geschäftsbereich empfiehlt es sich, die einzelnen Buchungen den entsprechenden Geschäftsfeldern zuzuweisen. Auf diese Weise können Firmeninhaber die Bereiche separat auswerten und nachvollziehen, welche Abteilung wie rentabel ist. Auch Paint- und Non-



Paint-Produkten sollten für eine bessere Übersicht innerhalb einer Abteilung entsprechend gekennzeichnet werden.

Ein weiterer Knackpunkt sind die kalkulatorischen Kosten: „Posten wie Unternehmerlöhne, Abschreibungen oder Mieten für die Nutzung von Eigenkapital beziehungsweise von eigenen Gebäuden werden häufig nicht mit abgebildet. Dabei sind sie ein wichtiger Bestandteil der Kostenrechnung und zur Darstellung des gesamten Güterverbrauchs notwendig. Sie können darüber hinaus bei wichtigen Unternehmensentscheidungen helfen“, weiss Repanet Berater Michael Zülch. Daher sein Appell: „Sowohl tatsächliche als auch kalkulatorische Kosten sollten in der Buchhaltung abgebildet werden.“

2. Wachsam und zeitnahe buchen

Eine weitere wichtige Faustregel lautet: Ein Steuerberater oder Buchhalter sollte die Buchhaltung regelmässig prüfen und bei Unstimmigkeiten nachfragen. «Das mag vielleicht banal klingen. Doch weiss ich aus meiner langjährigen Erfahrung, dass das nicht immer der Fall ist. Dabei ist es wichtig, um Fehler zu vermeiden», so Zülch.

Zudem müssen Geschäftsvorfälle nach den Grundsätzen ordnungsmässiger Buchführung laufend gebucht werden. Der Sinn und Zweck einer kaufmännischen Buchführung liegt nicht darin, Belege stapelweise zu sammeln, um sie dann irgendwann in die Buchhaltung zu übertragen. Der Tipp des Experten: «Quittungen und Rechnungen sollten nicht länger als drei Wochen liegen bleiben.»

3. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen überprüfen und vergleichen

Unternehmer sollten ihre wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen kennen. «In der Praxis ist das leider nicht immer der Fall», weiss Michael Zülch und hat als unterstützende Massnahme den Kennzahlen-Kompass entwickelt, den ersten Online-Betriebsvergleich in der Karosserie- und Lackierbranche. Die Nutzer geben hierbei eine Reihe betrieblicher Daten in eine übersichtliche Datenmaske ein. Danach erhalten sie sofort ihre individuelle Kennzahlen-Auswertung – auch für die letzten Vergleichszeiträume – und können nach dem Ende des Eingabezeitraums erkennen, wie sie im Vergleich mit ähnlich aufgestellten Kfz-Betrieben abschneiden.

Anhand eines Ampelsystems sieht der Inhaber, ob sein Betrieb gut dasteht und wo eventueller Optimierungsbedarf besteht. «Wer den Kennzahlen-Kompass kontinuierlich nutzt, kann die

betriebswirtschaftliche Entwicklung seines Betriebs detailliert verfolgen, analysieren und dokumentieren», erklärt der Experte. «Das bedeutet für eine Werkstatt mehr Transparenz und Orientierung, und das kommt der betriebswirtschaftlichen Steuerung zugute.»

4. Externe Beratung in Anspruch nehmen

Betriebswirtschaftliche Zahlen geben oft bereits sehr konkrete Hinweise, wo der Betrieb sich verbessern kann. „Aber sie müssen richtig interpretiert werden, um passgenaue Handlungsempfehlungen ableiten zu können. Die eigentliche Arbeit fängt dann nämlich erst an.“ Auf Wunsch unterstützt Michael Zülch Betriebe mit einer weiterführenden Beratung – per Telefon oder auch persönlich vor Ort. «Der Blick von aussen ist immer ratsam, da externe Berater mit der sogenannten neutralen Brille auf die Zahlen und Prozesse schauen.» Nicht selten ergeben sich am Ende Verbesserungsvorschläge, auf die der Werkstattinhaber selbst gar nicht gekommen wäre. «Es gibt immer Stellschrauben, an denen es sich zu drehen lohnt», so Zülch.

5. Repanet Suisse Seminar zum Thema: Werkstattführung mit Kennzahlen

Auslastung, Umsatz, Rendite: Unternehmer sollten ihre wichtigsten Kennzahlen stets im Blick behalten und auch über den Tellerrand schauen. Repanet Mitglieder erhalten deshalb ab sofort Unterstützung bei der Auswertung – mit dem ersten Online-Betriebsvergleich der Branche.

«Durch den Kennzahlen-Kompass können sich Unternehmer mit nur wenigen Klicks innerhalb kürzester Zeit ein aktuelles Bild über ihre betriebswirtschaftliche Situation verschaffen», erklärt Unternehmensberater Michael Zülch von der Unternehmensberatung zülchconsulting GmbH.

Zur Anwendung und Interpretation des Kennzahlen-Kompass bietet Repanet Suisse ein Seminar mit Michael Zülch an. Repanet Suisse Partner erhalten dazu eine separate Einladung.

Foto:



Kennzahlen
Kompass



Repanet
Suisse

Bildunterschrift: Repanet Berater Michael Zülch berät K+L-Betriebe zu betriebswirtschaftlichen Themen.

Über die André Koch AG

Die André Koch AG ist mit den Marken Standox, Lesonal und DeBeer der führende Lieferant für Autoreparaturlacke in der Schweiz. Seit 1948 bietet das Unternehmen mit Sitz in Urdorf hochwertige Lackprodukte und ein breites Sortiment an Zubehör. Mit einem engen Netz an Fachberatern und Anwendungstechnikern steht das Unternehmen für einen herausragenden Kunden- und Lieferservice. Darüber hinaus unterstützt die André Koch AG ihre Kunden mit einem praxisnahen Aus- und Weiterbildungsprogramm und einem umfassenden Beratungsangebot. 2014 startete die André Koch AG mit Repanet Suisse, dem Schweizer Netzwerk für ausgezeichnete Karosserie- und Fahrzeuglackierbetriebe. Das Ziel des Programms ist es, Auslastung und Rentabilität der teilnehmenden Betriebe zu verbessern und ihre Leistungsfähigkeit bei Flottenmanagern, Leasinggesellschaften und Versicherungen bekannt zu machen. So empfiehlt sich die André Koch AG professionellen Lackierbetrieben in der Schweiz als starker und verlässlicher Partner.

PRESEKONTAKT

Viviana Martinotti
Assistentin Kommunikation
André Koch AG
Grossherweg 9
CH-8902 Urdorf-Zürich

Tel.: +41 (0)44 735 57 19

E-Mail: viviana.martinotti@andrekoch.ch

www.repanetsuisse.ch
www.andrekoch.ch