

Deutliche Auswirkungen von Corona auf den KFZ-Handel 2020

Das Jahr 2020 war geprägt von den Auswirkungen der Corona-Pandemie. Dies zeigt sich auch in den von PlanAPP veröffentlichten Benchmark-Werten.

Von Peter W. Plagens und Ingo Breitenfeld

Nutzern der Controlling-Software PlanAPP werden seit Ende 2020 Benchmark-Werte zur Verfügung gestellt. Dazu werden seit dem Jahr 2019 Durchschnittswerte der über 200 PlanAPP-Nutzer erhoben.

Wie die aktuelle Auswertung für das Gesamtjahr 2020 aufzeigt, kommt es coronabedingt zu einem deutlichen Einbruch im Bruttogewinn, der aber durch Gegenmaßnahmen in den Personal- und Sachkosten wieder kompensiert werden konnte. Während in 2019 noch durchschnittlich ein Bruttogewinn von 19,3 % erzielt werden konnte, ging dieser

in 2020 auf 18,2 % zurück. Durch Einsatz von Kurzarbeit und Kostensenkungen bei den direkten und indirekten Kosten konnte der durchschnittliche DB III mit 4,9 % wieder annähernd auf das Niveau des Vorjahres (5,1 %) gebracht werden. (vgl. Tabelle 1). Damit konnte insgesamt ein durchschnittliches Unternehmensergebnis vor Steuern von 1,5 % erzielt werden (2019: 1,6 %).

Ergebnisse im Bereich SALES

In einer vertiefenden Analyse zeigt sich, dass die Einbrüche im Bruttogewinn im Wesentlichen aus dem Bereich SALES und dort speziell aus dem Neuwagen-

Sektor resultieren (vgl. Tabelle 2). Die verhängten Lockdowns und die damit verbundenen Schließungen der Neuwagen-Verkaufsräume führten zu deutlichen Umsatzeinbußen, die nicht vollständig durch Kostensenkungen kompensiert werden konnten.

Im Gegensatz zur Abteilung Neuwagen konnte sich der Gebrauchtwagen-Bereich sogar leicht verbessern (vgl. Tabelle 3). Sowohl der Umsatz als auch der

DB III liegen in 2020 absolut und relativ auf dem Vorjahres-Niveau. Allerdings konnte der Bruttogewinn aus 2019 in 2020 nicht erreicht werden. Dies konnte aber durch Einsparungen in den Einzel- und Personalkosten kompensiert werden.

GESAMTBETRIEB	12/2020		12/2019		Differenz	
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
Nettoerlöse	20.025	100,0	22.071	100,0	-2.046	0,0
Bruttogewinn	3.647	18,2	4.266	19,3	-619	-1,1
Summe Einzelkosten	-397	-2,0	-504	-2,3	107	0,3
Deckungsbeitrag I	3.250	16,2	3.762	17,0	-512	-0,8
Summe Personalkosten	-1.760	-8,8	-2.002	-9,1	242	0,3
Deckungsbeitrag II	1.490	7,4	1.760	8,0	-270	-0,5
Summe direkte Betriebskosten	-500	-2,5	-634	-2,9	134	0,4
Deckungsbeitrag III	990	4,9	1.126	5,1	-136	-0,2
Summe Zinsen	-78	-0,4	-103	-0,5	25	0,1
Deckungsbeitrag IV	912	4,6	1.023	4,6	-111	-0,1
Summe indirekte Betriebskosten	-623	-3,1	-674	-3,1	51	-0,1
Verwaltungskostenumlage	-14	-0,1	-18	-0,1	4	0,0
Vorläufiger Betriebsgewinn	275	1,4	331	1,5	-56	-0,1
Neutrales Ergebnis	24	0,1	12	0,1	12	0,1
Unternehmensgewinn vor Steuern	299	1,5	343	1,6	-44	-0,1

Tabelle 1: Benchmark Gesamtbetrieb

NEUWAGEN	12/2020		12/2019		Differenz	
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
Nettoerlöse	5.754	100,0	7.239	100,0	-1.485	0,0
Bruttogewinn	911	15,8	1.225	16,9	-314	-1,1
Summe Einzelkosten	-240	-4,2	-322	-4,4	82	0,3
Deckungsbeitrag I	671	11,7	903	12,5	-232	-0,8
Summe Personalkosten	-306	-5,3	-363	-5,0	57	-0,3
Deckungsbeitrag II	365	6,3	540	7,5	-175	-1,1
Summe direkte Betriebskosten	-179	-3,1	-253	-3,5	74	0,4
Deckungsbeitrag III	186	3,2	287	4,0	-101	-0,7

Tabelle 2: Benchmark Neuwagen

GEBRAUCHTWAGEN	12/2020		12/2019		Differenz	
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
Nettoerlöse	9.860	100,0	9.894	100,0	-34	0,0
Bruttogewinn	615	6,2	640	6,5	-25	-0,2
Summe Einzelkosten	-140	-1,4	-162	-1,6	22	0,2
Deckungsbeitrag I	475	4,8	478	4,8	-3	0,0
Summe Personalkosten	-213	-2,2	-236	-2,4	23	0,2
Deckungsbeitrag II	262	2,7	242	2,4	20	0,2
Summe direkte Betriebskosten	-76	-0,8	-89	-0,9	13	0,1
Deckungsbeitrag III	186	1,9	153	1,5	33	0,3

Tabelle 3: Benchmark Gebrauchtwagen

Ergebnisse im Bereich AFTER SALES

Die coronabedingte geringere Kfz-Nutzung hat auch im AFTER-SALES-Sektor zu sinkenden Umsätzen geführt. Der fehlende Umsatz bzw. Bruttogewinn konnte durch Kosteneinsparungen (Personal- und direkte Betriebskosten) zum größten Teil kompensiert werden. Insgesamt wurde auch im After-Sales-Bereich weniger als im Vorjahr verdient (vgl. Tabellen 4 und 5). Relativ betrachtet ist jedoch der Deckungsbeitrag III in 2020 aufgrund des niedrigeren Umsatzes sogar gestiegen.

PlanAPP bietet dazu ein günstiges Hilfsmittel an, das die Verantwortlichen im Autohaus in die Lage versetzt, sich schnell und unkompliziert sowohl innerhalb der eigenen Unternehmensgruppe als auch mit den Benchmark-Ergebnissen zu vergleichen, um bei Problemen zeitnah Gegenmaßnahmen einleiten zu können (mehr Informationen dazu unter www.planapp.de).

KUNDENDIENST	12/2020		12/2019		Differenz	
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
Nettoerlöse	1.831	100,0	2.077	100,0	-246	0,0
Bruttogewinn	1.195	65,3	1.326	63,8	-131	1,4
Summe Einzelkosten	-10	-0,5	-13	-0,6	3	0,1
Deckungsbeitrag I	1.185	64,7	1.313	63,2	-128	1,5
Summe Personalkosten	-653	-35,7	-729	-35,1	76	-0,6
Deckungsbeitrag II	532	29,1	584	28,1	-52	0,9
Summe direkte Betriebskosten	-124	-6,8	-149	-7,2	25	0,4
Deckungsbeitrag III	408	22,3	435	20,9	-27	1,3

Tabelle 4: Benchmark Kundendienst

TEILEDIENST	12/2020		12/2019		Differenz	
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
Nettoerlöse	2.234	100,0	2.472	100,0	-238	0,0
Bruttogewinn	760	34,0	860	34,8	-100	-0,8
Summe Einzelkosten	-4	-0,2	-4	-0,2	0	0,0
Deckungsbeitrag I	756	33,8	856	34,6	-100	-0,8
Summe Personalkosten	-355	-15,9	-398	-16,1	43	0,2
Deckungsbeitrag II	401	17,9	458	18,5	-57	-0,6
Summe direkte Betriebskosten	-22	-1,0	-29	-1,2	7	0,2
Deckungsbeitrag III	379	17,0	429	17,4	-50	-0,4

Tabelle 5: Benchmark Teiledienst

Fazit

Insgesamt lässt sich sagen, dass das Corona-Jahr 2020 die wirtschaftliche Situation im Automobil-Handel weiter verschärft hat. Die beiden Lockdowns und die damit verbundene Kaufzurückhaltung und geringere Kfz-Nutzung führten zu deutlichen Umsatzrückgängen bei den Neuwagen (lt. KBA ging der Neuwagen-Gesamtmarkt um 19,1 % ggü. 2019 zurück; Gebrauchtwagen -2,4 %), aber auch im After-Sales-Bereich. Nur durch umfangreiche innerbetriebliche Gegenmaßnahmen konnte das Jahr 2020 insgesamt noch relativ positiv gestaltet werden.

Auch im I. Quartal 2021 werden noch Coronabedingte Kontaktbeschränkungen zu Umsatzeinbußen im stationären Autohandel führen. Eine Erholung dürfte sich erst im Laufe des II. Quartals einstellen. Somit

ist jedes Autohaus gefordert seine Potenziale optimal auszuschöpfen, um die negativen Rahmenbedingungen durch angemessene Gegenmaßnahmen so gut es geht zu kompensieren. Dass dies auch nach einem schlechten Start ins Jahr möglich ist, zeigen die kumulierten unterjährigen Verläufe im Ergebnis vor Steuern, die dokumentieren, dass die ergriffenen Maßnahmen greifen und zu einer relativen Entspannung der Ergebnisse führen können. (vgl. Diagramm 1). <<

Unsere Autoren Peter W. Plagens ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater und als Of Council für die Gehrke Econ GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH tätig und Ingo Breitenfeld ist Unternehmensberater der Gehrke Econ Unternehmensberatungsgesellschaft mbH.

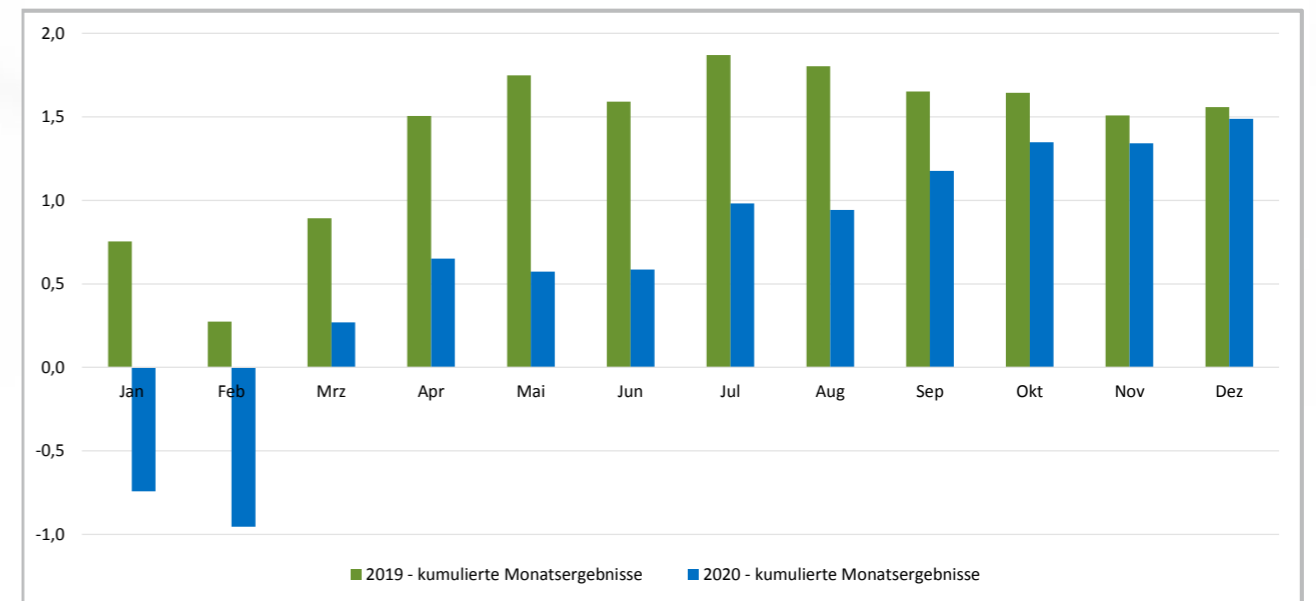


Diagramm 1: aufgelaufener/kumulierter unterjähriger Verlauf Ergebnisse vor Steuern in %