

# Die Deckungsbeitragsrechnung im Autohaus



Ein **Praxisseminar**  
speziell für Unternehmer  
die ein Autohaus mit  
Neu- und Gebrauchtwagen  
Werkstatt und Teilehandel  
betreiben

Seminarleitung: **Rüdiger Hildebrandt**

## Ihr persönlicher Nutzen

- Sie werden in eine leicht handhabbare Form der Deckungsbeitragsrechnung eingeführt und sofort mit den eigenen Unternehmenszahlen trainiert,
- bereits im Seminar steigen Sie schon in die konkrete Umsetzung des erlernten ein,
- Sie diskutieren Ihre Erfahrungen, Fortschritte und Ergebnisse mit den anderen Teilnehmern,
- Sie profitieren von der Erfahrung eines Profis, der die Deckungsbeitragsrechnung zeitlebens **ganzheitlich** eingesetzt hat.

## Themen und Inhalte

- Vor- und Nachkalkulation des Auftrages, sowie die Preisfindung,
- Ermittlung der tatsächlichen Lohn-Ist-Kosten – Lohn-Stück-Kosten – der produktiven Mitarbeiter,
- Fixkostenplanung, Fixkostenkontrolle und Fixkostenstrategie,
- Break-Even-Punkt und Break-Even-Analyse,
- Unternehmensplanung und -kontrolle,
- die optimale Unternehmensgröße,
- Kurzfristplanung auf Stundenbasis zur Ertragsstabilisierung bzw. -optimierung.

## Inhaltlicher Schwerpunkt

Die Deckungsbeitragsrechnung ist **keine** Kalkulationsmethode um hin und wieder

**heiße Preise** zu machen, so wie es viele Kritiker sehen. Sie ist vielmehr eine Zahlenplattform, die, wenn sie richtig in das Unternehmen integriert ist, alle Bereiche durchdringt.

Sie richtet sich ausschließlich am Markt aus und sammelt permanent Informationen: Bei jeder Vorkalkulation, ob der Auftrag kommt oder nicht, und bei jeder Nachkalkulation. Das Unternehmen erhält jedes mal ein mosaiksteinähnliches Teilbild des Marktes. Diese Mosaiksteinchen zusammengesetzt und mit den anderen Bereichen des Unternehmens – jeweils auf die Deckungsbeitragsebene gespiegelt – richtig verknüpft bilden die Basis für

- das Unternehmenskonzept
- die Unternehmensstrategie
- die Unternehmensstruktur
- die Unternehmensplanung
- das Controlling

Es entsteht ein auf Logik aufgebautes Zahlensystem, leicht verständlich und intuitiv, vergleichbar mit dem Armaturenbrett eines Sportwagens: *Man ist ständig über alle Fahrzustände des Autos informiert, ohne dass es vom eigentlichen, dem Autofahren, ablenkt.*

## Methodischer Seminar-Aufbau

Ab der ersten Stunde praktisches Training mit den Zahlen eines real existierenden Unternehmens – nämlich **Ihrem** eigenen – im steten Wechsel mit wenig, dafür aber prägnanter Theorie.

## Teilnehmer

- Unternehmer
  - mitarbeitende Ehepartner
  - Geschäftsführer
  - leitende Mitarbeiter mit Ergebnisverantwortung
- des Forstdienstleistungsgewerbes, speziell der vollmechanisierten Holzernte.

## Seminarleiter

Rüdiger Hildebrandt ist Diplom-Betriebswirt und berät und betreut seit Anfang der 90er Jahre kleine und mittlere mittelständische Unternehmen mit dem Schwerpunkt:

*Liquidität,  
Rentabilität,  
Unternehmensführung  
und Vertrieb.*

In die Unternehmen wird er gerufen, weil es Probleme mit der **Liquidität** gibt. Die Existenz der Unternehmen ist teilweise akut gefährdet. Die Ursache hierfür liegt meistens aber nicht in einer falschen Unternehmensfinanzierung, sondern an einer mangelhaften **Rentabilität** des Unternehmens als Ganzem. Weiteres Kostensparen ist in der Regel nicht mehr möglich, da das schon weitgehend ausgeschöpft ist. Es muss die Leistung, also der Umsatz – ohne dass die fixen Kosten steigen dürfen – drastisch erhöht werden. Diese Mehrleistung muss dann – weil die Märkte ja auch enger geworden sind – mit aggressiven **Vertriebsmethoden** verkauft werden. Ein Unternehmen, das an die Kapazitätsgrenze geführt wird und

ständig dort arbeitet, muss straff und taff geführt werden. Die Anforderungen an die **Unternehmensführung** sind enorm.

Ein **ganzheitlicher Lösungsansatz** ist deshalb gefragt. Die daraus entwickelte und immer weiter verfeinerte Anwendungsmethode ist Grundlage dieses Seminars.

## Preise

Pro Teilnehmer € 890,- und € 590,- für den **mit** teilnehmenden Ehegatten / Partner jeweils zuzüglich MwSt.

Inbegriffen sind die Pausengetränke, die Erfrischungsgetränke, die Mittagessen und das Abendessen am 1. Seminartag sowie schriftliche Unterlagen.

Die Seminarteilnehmer tragen die Kosten für Übernachtung/Frühstück (im Einzelzimmer zwischen € 80,- und € 150,-)

## Termin / Ort

Jeweils Donnerstag bis Freitag  
von 9.00 bis 17.00 Uhr  
in einem Hotel am **Starnberger See**  
die genauen Termine finden Sie unter:  
[www.brainguide.de/Ruediger-Hildebrandt](http://www.brainguide.de/Ruediger-Hildebrandt)  
oder als **geschlossener Teilnehmerkreis** in Ihrer Nähe.

## Veranstalter / Anmeldung / Kontakt

**RH Akad** · Rüdiger Hildebrandt  
Carrer Temple H. Fielding, 3 · 07470 Pollença · Espania  
Anmeldung – weitere Informationen

- 80082 München · Postfach 100808
- Telefon +49 89 1892 1890
- Telefax +49 89 1892 1899
- [Mail@RH-MUC.com](mailto:Mail@RH-MUC.com)

ja, ich melde mich an zu dem Seminar

### Die Deckungsbeitragsrechnung im Autohaus

bitte an      Telefax +49 89 1892 1899

oder      **RH Akad**  
RÜDIGER HILDEBRANDT  
Postfach 10 08 08  
D – 80082 München

im Fenster-Couvert senden

am / Datum

Firma

Vor- und Zunahme

Straße

PLZ / Ort

eMail / Telefon

Datum / Unterschrift