

1 Zielsetzung des Handbuches**2 Kostenstellensystematik**

- 2.1 Hauptkostenstellen
 - 2.1.1 Unterkostenstellen Gebrauchtfahrzeuge PKW
- 2.2 Hilfskostenstellen

3 Aufbau und Gliederung des Kontenrahmens

- 3.1 Notwendigkeit und Ziele der Neuentwicklung
- 3.2 Gliederung des Kontenrahmens
 - 3.2.1 Einteilung nach Kontenklassen
 - 3.2.2 Struktur der Numerik des Kontos
 - 3.2.3 Systematik der Mehrmarkenfähigkeit
 - 3.2.4 Differenzierung nach Fahrzeugklassen auf Kontenebene
- 3.3 Numerische Zusammenhänge des Kontenrahmens
 - 3.3.1 Externe und interne Konten
 - 3.3.2 Beziehungen innerhalb einer Kontenklasse
 - 3.3.3 Beziehungen zwischen den Kontenklassen
- 3.4 Beschreibung der Kosten- und Erlösarten

4 Grundsätze der Buchungspraxis

- 4.1 Neufahrzeuggeschäft
 - 4.1.1 Unterschiede zwischen Agenturgeschäft und Eigenhandelsgeschäft beim Verkauf von Neufahrzeugen
 - 4.1.2 Weitere Spezifika bei Neufahrzeuggeschäften von Mercedes-Benz-Vertragspartnern
- 4.2 Vorführfahrzeuggeschäft
- 4.3 Gebrauchtfahrzeuggeschäft
- 4.4 Wareneinsatzbuchung
- 4.5 Servicegeschäft
 - 4.5.1 Teile- und Zubehörgeschäft
 - 4.5.2 Werkstatt
 - 4.5.3 Provisionen, Boni und Sonderzahlungen
- 4.6 Interne und externe Aufträge sowie Garantie- und Kulanzleistungen
 - 4.6.1 Interne Aufträge
 - 4.6.2 Erläuterungen zur Aktivierungspflicht
- 4.7 Darstellung Geschäftszweige
 - 4.7.1 Markentrennung
 - 4.7.2 Sonstige Geschäftszweige
- 4.8 Erlöse Hilfskostenstellen und Eigenverbrauch, sonstige betriebliche Erträge
- 4.9 Periodengerechte Zuordnung von Kosten und Erträgen (Abgrenzung)
 - 4.9.1 Periodengerechte Zuordnung von Kosten
 - 4.9.2 Periodengerechte Zuordnung von Erträgen

5 Ergebnisrechnungen (System VACIR)

- 5.1 Aufbau der Ergebnisrechnung international
- 5.2 Unterschiede der „Ergebnisrechnung international“ zur bisherigen Darstellung „KER“
- 5.3 Struktur der Ergebnisrechnung (KER)
- 5.4 Besonderheiten in der Darstellung von Agentur- und Eigenhandelsgeschäften
- 5.5 Einteilung der Kosten

- 5.6 Darstellung der Gemeinkosten in der Ergebnisrechnung
 - 5.6.1 Systematik der Einsteuerung der Gemeinkosten in die Deckungsbeitragsstufen (vertikale Verteilung)
 - 5.6.2 Verteilung der Kosten auf Kostenstellen (horizontale Verteilung)

6 Buchungsbeispiele

7 [leer]

8 Alphabetische Kontierungshinweise

9 [leer]

10 Statistische Größen

11 Anlagen

Anlage 1 Kostenstellenstruktur

2 Kostenstellensystematik

Für einen aussagefähigen Betriebsvergleich ist es notwendig, dass alle Betriebe in Ihrer Buchhaltung bzw. Datenmeldung eine gleichartige Kostenstellenstruktur abbilden. In der Anlage 1 ist die ab 2011 gültige Kostenstellenstruktur dargestellt.

2.1 Hauptkostenstellen

Für eine detaillierte Darstellung der betrieblichen Leistungsdaten „pro Sparte“ ist es notwendig, die Ergebnisrechnung bis zum Operating Profit/ROS (Return on Sales) für die einzelnen Bereiche des Kfz-Betriebes ausweisen zu können. Dies wird durch die Einrichtung von Kostenstellen realisiert, welche sich an der Strukturorganisation des Unternehmens orientieren.

Dabei werden die Unternehmensbereiche (Sparten) in folgende **dreistellige** numerische Hauptkostenstellen gegliedert:

Kostenstelle	Unternehmensbereich
111	Verkauf Neu- und Vorführfahrzeuge PKW
112	Verkauf Gebrauchtfahrzeuge PKW
121	Verkauf Neu- und Vorführfahrzeuge LKW
122	Verkauf Gebrauchtfahrzeuge LKW
131	Verkauf Neu- und Vorführfahrzeuge Transporter
132	Verkauf Gebrauchtfahrzeuge Transporter
211	Teile und Zubehör -Reparatur-
212	Teile und Zubehör -Theke-
213	Teile und Zubehör -Shop-
222	Werkstatt -Reparatur PKW-
223	Werkstatt -Reparatur NFZ-
224	Werkstatt -Karosserie-
225	Werkstatt -Lackierung-
311	Sparte -Sonstige 1-
312	Sparte -Sonstige 2-
313	Sparte -Sonstige 3-

Diese Kostenstelleneinteilung stellt die Mindestanforderung an das Rechnungswesen dar und ist für alle Vertragspartner obligatorisch.

Hinweis:

Datenmeldungen mit 2-stelligen Hauptkostenstellen bleiben für reine Servicebetriebe bis auf weiteres möglich und verarbeitbar.

Die Numerik der Haupt- und Hilfskostenstellen muss übernommen werden. Eine weitergehende Differenzierung in Unterkostenstellen ist bei Bedarf möglich.

2.1.1 Unterkostenstellen Gebrauchtfahrzeuge PKW

Um in das PKW-Gebrauchtfahrzeuggeschäft mehr Transparenz herzustellen, wird eine Unterteilung der Fahrzeuge nach ihren Geschäftsarten benötigt. Dazu werden ab 2011 Unterkostenstellen der PKW-GFZ Hauptkostenstelle eingeführt, die Sie der nachfolgenden Übersicht entnehmen können.

Unterkostenstellen GFZ

1121	Inzahlungnahme auf NF
1122	Inzahlungnahme auf GFZ
1123	Freier Ankauf
1124	Drehscheibe nicht selektive Ware
1125	Drehscheibe selektive Ware
1126	Leasingrückläufer

2.2 Hilfskostenstellen

Für eine Darstellung des Betriebsergebnisses pro einzelner Sparte (Kostenstelle) des KFZ-Betriebes ist es notwendig, diejenigen Kosten, die nicht einer Hauptkostenstelle direkt zugeordnet werden können, über Umlageschlüssel zu verteilen.

Dazu werden die Gemeinkosten (Personal- und Sachgemeinkosten) auf Hilfskostenstellen gebucht („zwischengeparkt“) und anschließend über geeignete Umlageschlüssel auf die Kostenstellen verteilt, in der die Kosten verursacht wurden.

Hilfskostenstellen

01	Verkaufsabwicklung	VAA
02	Reparaturauftragsabwicklung	RAA
03	Technische Berufsausbildung	TBA
04	Kaufmännische Verwaltung	KV
05	Kaufmännische Berufsausbildung	KBA
06	Allgemeiner Betrieb	
07	Küche / Kantine	

Als Besonderheit werden diese Hilfskostenstellen nochmals unterschieden in:

„Spezielle Hilfskostenstellen“

01	Verkaufsabwicklung	nur für die Hauptkostenstellen 11x, 12x und 13x
02	Reparaturauftragsabwicklung	nur für die Hauptkostenstellen 21x und 22x
03	Technische Berufsausbildung	- dito -

„Allgemeine Hilfskostenstellen“

04	Kaufmännische Verwaltung	für alle Hauptkostenstellen
05	Kaufmännische Berufsausbildung	- dito -
06	Allgemeiner Betrieb	- dito -
07	Küche / Kantine	- dito -

Diese Einteilung spiegelt sich in der Struktur der Ergebnisrechnung wider. Kosten, die auf den „Speziellen Hilfskostenstellen“ (01, 02, 03) gebucht sind, werden als „Spezielle Umlagekosten“ nach dem Contribution 2 und die Kosten der „Allgemeinen Hilfskostenstellen“ (04 bis 07) als „Allgemeine Umlagekosten“ nach dem Contribution 3 eingesteuert (vgl. hierzu Kapitel 5 des Handbuches).

3.2.3 Systematik der Mehrmarkenfähigkeit

Die Markendifferenzierung erfolgt über die 5. Stelle des Kontos nach folgender Systematik:

z.B. Konto „8010 **x00 Erlöse Neufahrzeuge“**

- **0** ohne Markendifferenzierung*
- **1** Mercedes-Benz
- **2** smart
- **7** (weitere Marke mit Händler- bzw. Servicevertrag)**
- **8** weitere DC
- **9** Fremdfabrikate

* Null nur beispielhaft; Null im Erlösbereich Fahrzeugverkauf nicht im Kontenrahmen definiert

** optional im AH verwendbar, bei der Datenmeldung auf „9“ steuern

3.2.4 Differenzierung nach Fahrzeugklassen auf Kontenebene

Auf der 6. Stelle des Kontos erfolgt eine weitere Differenzierung nach Fahrzeugklassen, die je nach Marke (5. Stelle) unterschiedliche Ausprägungen aufweist:

Mercedes-Benz:

Konto „xxxx **1x** x Erlöse ...“

- **10** ohne Fahrzeugdifferenzierung
- **11** MB Pkw
- **12** MB Lkw
- **13** MB Transporter
- **14** MB Nutzfahrzeuge
- **15** Unimog
- **16** Evobus

smart:

Konto „xxxx **2x** x Erlöse ...“

- **20** ohne Fahrzeugdifferenzierung
- **21** smart Pkw

Fremdfabrikate:

Konto „xxxx **9x** x Erlöse ...“

- **90** ohne Fahrzeugdifferenzierung
- **91** FF Pkw
- **92** FF Lkw
- **93** FF Transporter
- **94** FF Nutzfahrzeuge
- **95** Aufbauten
- **96** Anhänger

Aufbau und Gliederung des Kontenrahmens

Kapitel 3 / Seite 5

Diese oben genannten Kombinationen der 5. und 6. Stelle des Kontos existieren nicht zu jedem Rumpfkonto. Je nach Kontenart (Erlöse, Einzelkosten und Gemeinkosten, spartenabhängige Kostenbereiche) gibt es bestimmte zulässige Kombinationen. Dies resultiert u.a. aus der Fahrzeugklassendifferenzierung der Erlös- und Einzelkostenkonten im Verkauf nach Pkw, Lkw, Trapo, etc., währenddessen es im Service nur die Unterteilung nach Pkw und Nutzfahrzeugen gibt.

Zum Beispiel gibt es bei den Verkaufskonten für Mercedes-Benz die Kombinationen 11 (MB Pkw), 12 (MB Lkw), 13 (MB Trapo), 15 (Unimog) und 16 (Evobus). Dagegen ist im Servicebereich bei Reparatur nur eine Trennung nach Pkw (11) und NFZ (14) möglich. Für die Servicebereiche Karosserie und Lackierung ist zusätzlich die Kombination 10 (MB ohne Fahrzeugdifferenzierung) vorgesehen, soweit eine Fahrzeugdifferenzierung nicht möglich ist.

Bei den Gemeinkosten sowie den Erlöskonten für sonstige betriebliche Erträge (Kontenbereich 87xx) existiert keine Fahrzeugdifferenzierung. Es ist nur die Einteilung nach Marken oder ohne Marken möglich (00, 10, 20, 30 und 90).

Die möglichen Kombinationen entnehmen Sie bitte der aktuellen Konto-Kostenstellen-Kombination.

Aufbau und Gliederung des Kontenrahmens

Kapitel 3 / Seite 11

Sparte -Sonstige-	4109... Verkäuferprovision Sparte -Sonstige- 4290... Fertigungslöhne Sparte -Sonstige- 4390... Sacheinzelkosten Sparte -Sonstige- 5390... Sacheinzelkosten Sparte -Sonstige- 6850... Erlöse Sparte -Sonstige- 6855... Erlösschmälerungen Sparte -Sonstige- 7850... Wareneinsatz (VAK) Sparte -Sonstige- 7950... Wareneinsatz (VAK) Sparte -Sonstige- (bei DATEV) 8850... Erlöse Sparte -Sonstige- 8855... Erlösschmälerungen Sparte -Sonstige-
Für die Abbildung eventueller Nebengewerbe können generell alle Konten des Kontenrahmens bei Buchung über Kostenstelle 31x (Sparte -Sonstige-) genutzt werden. Bei gewünschter Trennung auf Kontenebene können obengenannte Konten genutzt werden.	

Strukturbedingte Kosten	4630... Geschäftsführerbezüge 4800... Miete/Pacht unbewegliches Anlagevermögen
Die Geschäftsführerbezüge sind unabhängig davon zu sehen, ob der Geschäftsführer Gesellschafter oder Angestellter ist. Pacht und Miete beziehen sich lediglich auf Gegenstände des unbeweglichen Anlagevermögens. Zu den strukturbedingten Kosten zählen auch die kalkulatorischen Kosten.	

Aktivierungspflichtige Kosten und Materialien	8790... Bestandsveränderung an fertigen und unfertigen Erzeugnissen 8791... Andere aktivierte Eigenleistungen
Beide Konten dienen der Entlastung und der Abgrenzung der Gemeinkosten und Materialien bei Aktivierungen.	

Um die wirtschaftliche Gesamtsituation des Unternehmens darzustellen, werden die steuerlichen Aufwands- und Ertragskonten der Kontenklasse 2 in der internationalen Ergebnisrechnung berücksichtigt.

Folgende Ergebnispositionen werden hierbei unterschieden:

Betriebliche Aufwendungen und Erträge	
Zu den betrieblichen Aufwendungen und Erträgen zählen u.a. die Abschreibungen auf Forderungen, Gewinne bzw. Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens, Aufwendungen aus der Bildung von Rückstellungen bzw. Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen.	

Abschreibungen	
Bei den Abschreibungen wird zwischen Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf Finanzanlagen unterschieden. Die Abschreibungen auf Sachanlagen werden in der Ergebnisrechnung vor dem Operating Profit eingesteuert, die Abschreibungen auf Finanzanlagen werden zum Finanzergebnis gezahlt und erst nach dem Operating Profit eingesteuert.	

Aufwendungen und Erträge Finanzergebnis	
Neben den Zinsaufwendungen und Zinserträge werden in der Position Finanzergebnis z.Bsp. auch Beteiligungsaufwendungen und -erträge und Aufwendungen bzw. Erträge aus anderen Wertpapieren des Finanzanlagevermögens dargestellt.	

Grundsätze der Buchungspraxis

Kapitel 4 / Seite 5

4.5.3 Provisionen, Boni und Sonderzahlungen

Die nachfolgende Übersicht liefert einen Überblick über die verschiedenen Provisionen, Boni und Sonderzahlungen mit den entsprechenden Kontierungs- bzw. Buchungsempfehlungen. Diese gelten grundsätzlich, wenn keine andere explizite Buchungsanweisung seitens des MBVD erfolgt.

Buchungsübersicht Provisionen / Boni / Sonderzahlungen

Beschreibung der Bonifizierung	Vertreter		Großvertreter / Eigenhandels- geschäft				
	Verkauf		Verkauf		Verkauf	Service	
	NF	VF	NF	VF	GF	T/Z	Werkstatt
	Konto		Konto		Konto	Konto	
Grundprovision / Vermittlungsprovision ¹⁾	8000	-	-	-	8007	-	-
Leistungsprovision / Leistungsmarge	8003	-	7715*	-	-	-	-
sonstige Boni ²⁾	8004	7725*	7715*	7725*	7735*	-	-
Leasingprovisionen	8100	8101	8100	8101	8102	-	-
Provisionen aus Finanzierung	8103	8105	8103	8105	8106	-	-
Werbekostenzuschüsse (= Sonderzahlung Hersteller) (im Zusammenhang mit entspr. Werbemaßnahmen des VP)	8770	8770	8770	8770	8770	8770	-
Bonuszahlungen Service mit Stern (z. Bsp. CSI)	-	-	-	-	-	-	8490
Bonuszahlungen Teilebezug Daimler sonstige (z. Bsp. Parts & More, Ausgleichszahlung Servicevereinbarung)	-	-	-	-	-	7710	-

* Konto in 2008 neu definiert

Erläuterungen:

¹⁾ Servicepartner mit Vermittlerabkommen buchen diese Provision für NF/VF auf das Konto 8008

²⁾ alle Bonifizierungen, die einer Sparte zuordbar sind, z.B. Marketingaktionen, Quartalsincentivierung, Sondervergütungen NF, VF oder GF

Das Konto **2590** ist nur bei Einmal- bzw. Sonderzahlungen durch den Hersteller bzw. bei Bonifizierungen, die nicht einer Sparte zuordbar sind, und für die eine gesonderte Buchungsempfehlung erfolgt, zu buchen.

Kontenbezeichnungen:

8000 Vermittlungsprovision
8003 Leistungsprovision
8004 Zusatzprovisionen/Zusatzboni
8007 Vermittlungsprovisionen GF (ohne VMU)
8100 Leasingprovisionen NF
8101 Leasingprovisionen VF
8102 Leasingprovisionen GF
8103 Provisionen aus Finanzierung NF
8105 Provisionen aus Finanzierung VF
8106 Provisionen aus Finanzierung GF
7710 Lieferantenboni Teile und Zubehör
7715 Lieferantenboni NF
7725 Lieferantenboni VF
7735 Lieferantenboni GF
8490 Sonstige Erlöse Werkstatt
8770 Werbekostenzuschuß
2590 Sonderzahlung Hersteller lfd. Jahr

5 Ergebnisrechnung (System VACIR)

Die Beschreibung der Ergebnisrechnung bezieht sich ausschließlich auf die Darstellung im System -VACIR- (VertragspartnerAnwendung für Controlling und Individuelles Reporting). Neben der „Ergebnisrechnung international“ wird der Unterschied zur früheren „kurzfristigen Ergebnisrechnung“ (KER) erläutert.

5.1 Aufbau der Ergebnisrechnung international

Im Gegensatz zur bisherigen kurzfristigen Ergebnisrechnung (KER), deren Zielsetzung von einer größtmöglichen Vergleichbarkeit der Unternehmen in Bezug auf das „rein betriebswirtschaftliche operative“ Geschäft geprägt war, bei der statt der steuerlichen Aufwandskonten der Klasse 2 kalkulatorische Größen zum Ansatz gebracht wurden (Kontenklasse 595xxxx), die neben kalkulatorischen Zinsen auch kalkulatorischen Unternehmerlohn und kalkulatorische Abschreibungen zu Wiederbeschaffungskosten (und nicht zu historischen Anschaffungskosten) enthalten, liegt der Fokus der neuen *Ergebnisrechnung international* auf der wirtschaftlichen Gesamtsituation des Unternehmens.

Neben dem Wegfall der kalkulatorischen Ansätze und Einbringung der Kontenklasse 2 werden zusätzlich folgende steuerliche Sachverhalte „korrigiert“, die aus betriebswirtschaftlicher Sicht zweckmäßig in das operative Geschäft (Ergebnisposition bis *Intercompany Profit*) eingesteuert werden:

- Differenz von erbrachten Leistungslohn und gezahltem Festlohn auf Konto „4506xxx Ausgleichskonto Monatlohn“
- Korrekturbuchung zur Einsteuerung des Wareneinsatzes zur ursprünglichen Anschaffungskosten von Vorfühswagen und Teilen auf Konto „7999xxx Wareneinsatzkorrektur / Auflösung Wertberichtigung“
- die steuerlichen Werte der dem Umlaufvermögen zuzurechnenden aktivierungspflichtigen Leistungen auf Konto „8790xxx Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen“

Des Weiteren gibt es einige Verschiebungen von Erlös- und Kostenpositionen, die im nächsten Kapitel aufgeführt sind.

Struktureller Aufbau:

	Gruppenmerkmal
Vermittlungsumsätze	
Vermittlungsumsätze Agentur NF	11100
Statistischer Umsatz/Kulanz NF	11200
Vermittlungsumsätze sonst. Agenturgeschäft	11300
Vermittlungsprovisionen	
Vermittlungsprovisionen NF	13100
Provisionen aus sonstigem Agenturgeschäft	13200

Ergebnisrechnung (System VACIR)

Kapitel 5 / Seite 2

Umsatzerlöse

Erlöse Fahrzeugverkauf	15100
Erlöse Überführung	15200
sonstige Erlöse Verkauf	15300
Provisionen aus Leasing / Finanzierung	15400
Provisionen/Prämien aus sonst. Vermittl.geschäft.	15500
Erlöse Ersatzteile	15600
Erlöse Großaggregate	15700
Erlöse Tauschaggregate	15800
Erlöse Tauschteile	15900
Erlöse Schmierstoffe	16000
Erlöse Reifen	16100
Erlöse Handelswaren	16200
Erlöse sonstige Teile und Zubehör	16300
sonstige Erlöse T/Z	16400
Erlöse Fremdleistungen T/Z	16500
Erlöse Paketpreise T/Z	16600
Lohnerlöse	16700
Erlöse Fremdleistungen Werkstatt	16800
Erlöse Mobilitätsgarantie/ -service	16900
sonstige Erlöse Werkstatt	17000
Erlöse Fahrzeugvermietung	17100
Erlöse Sparte -Sonstige-	17700

Gross Turnover

Erlösschmälerungen

Werkseitige Mengenrabatte	20100
ELS Fahrzeugverkauf	20200
ELS Ersatzteile	20300
ELS Großaggregate	20400
ELS Tauschaggregate	20500
ELS Tauschteile	20600
ELS Schmierstoffe	20700
ELS Reifen	20800
ELS Handelswaren	20900
ELS sonstige Teile und Zubehör	21000
sonstige ELS T/Z	21100
ELS Fremdleistungen T/Z	21200
ELS Paketpreise T/Z	21300
ELS Lohnerlöse	21400
ELS Fremdleistungen Werkstatt	21500
sonstige ELS Werkstatt	21700
ELS Sparte -Sonstige-	21800
ELS aus Sacheinzelkosten	
Barzugeständnisse	44200
Sachzuwendungen	44300
Direktnachlass Leasing/Finanzierung	44400
Wertausgleich zu Lasten NF	44500

Statistische Kulanz

Statistische Kulanz NF	25100
------------------------	-------

Net Revenue

Ergebnisrechnung (System VACIR)

Kapitel 5 / Seite 3

Wareneinsatz

WE (VAK) Fahrzeugverkauf	30100
Wertausgleich zu Gunsten GF	30101
WE (VAK) Überführung NF	30200
WE (VAK) sonstige Erlöse Verkauf	30300
WE (VAK) Ersatzteile	30400
WE (VAK) Großaggregate	30500
WE (VAK) Tauschaggregate	30600
WE (VAK) Tauschteile	30700
WE (VAK) Schmierstoffe	30800
WE (VAK) Reifen	30900
WE (VAK) Handelswaren	31000
WE (VAK) sonstige Teile und Zubehör	31100
WE (VAK) Fremdleistungen T/Z	31200
WE (VAK) Paketpreise T/Z	31300
WE (VAK) Fremdleistungen Werkstatt	31400
WE (VAK) Fahrzeugvermietung	31500
Lieferantenboni	31600
WE (VAK) Lackmaterial Werkstatt	31700
WE (VAK) Sparte -Sonstige-	31800

Fertigungslohn Werkstatt 47500**# Gross Profit****Einzelkosten****Sacheinzelkosten**

Instandhaltung GF	41100
Schätzgebühren	41200
Kosten für Probefahrten	41300
Garantieprämie	41400
Eigene Gewährleistung	41500
Vom Hersteller nicht übernommene Garantie	41600
Fertigmachen/Ablieferung	41700
Kosten Mobilitätsgarantie	41800
Kosten Mobilitätsservice	41900
Sacheinzelkosten Sparte -Sonstige-	42000
Material für Werkstattarbeiten	42100
Sonderkosten	42200
Vermittlerprovision	44100

Personaleinzelkosten (ohne Fertigungslöhne Wst)

Verkäuferprovisionen	47100
Verkäuferprovisionen Leasing/Finanzierung	47200
Verkäuferprovisionen Sparte -Sonstige-	47300
Fertigungslohn Verkauf	47400
Fertigungslohn Sparte -Sonstige-	47600

Contribution 1**Direkte Gemeinkosten****Sachgemeinkosten**

Sonderkosten Reparaturgeschäft	51010
Reisekosten Arbeitnehmer	51020
Reisekosten Unternehmer	51030
Werbe- und Repräsentationskosten	51040
Fortbildungskosten/Personalbeschaffung	51050
Kosten Betriebs- und Geschäftsfahrzeuge	51060

Ergebnisrechnung (System VACIR)

Kapitel 5 / Seite 4

Betriebssteuern	51070
Materialien	51080
Grundstücks- und Gebäudekosten	51100
Energie- und Wasserkosten	51110
Raumkosten	51120
Post, Transport, Verpackung	51130
Telefon, Kosten elektron. Zahlungsverkehr	51140
Bürobedarf, Printmedien	51150
Kosten elektronische Medien	51160
Kosten EDV	51170
Rechts- und Beratungskosten (ohne EDV)	51180
Kosten Betriebs- und Geschäftsausstattung	51190
Gebühren, Beiträge, Versicherungen, Steuern	51200
Sonstige Sachkosten	51210
Nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	51230
Sachgemeinkosten Sparte -Sonstige-	51240
Erlöse weiterberechnete Umweltschutzkosten	51310
Erlöse Hilfskostenstellen	51320
Küche und Kantine	51330
Skonti	51340
Verrechneter Gemeinkostenzuschlag	51350
Sach- /Nutzungsentnahmen	51360

Personalgemeinkosten

Unproduktive Löhne	54010
Urlaub / Lohnfortzahlung	54020
Löhne indirekte Kräfte	54030
Hilfslöhne	54040
Gehälter Verkäufer	54060
Sonstige Gehälter	54070
Ausbildungsbeihilfen	54080
Lohnzuschüsse	54090
Gesetzlicher Sozialaufwand	54100
Freiwilliger Sozialaufwand	54110
Sonstige Personalkosten	54120
Personalgemeinkosten Sparte -Sonstige-	54130
Verrechnete Sachbezüge	54140
Leistungsentnahmen	54150

Contribution 2

Spezielle Umlagekosten

Sachgemeinkosten

Sonderkosten Reparaturgeschäft	61010
Reisekosten Arbeitnehmer	61020
:	:
:	:
Sach- /Nutzungsentnahmen	61360

Personalgemeinkosten

Unproduktive Löhne	64010
Urlaub / Lohnfortzahlung	64020
:	:
:	:
Leistungsentnahmen	64150

Contribution 3

Ergebnisrechnung (System VACIR)

Kapitel 5 / Seite 5

Allgemeine Umlagekosten	
Sachgemeinkosten	
Sonderkosten Reparaturgeschäft	71010
Reisekosten Arbeitnehmer	71020
:	:
:	:
Sach- /Nutzungsentnahmen	71360
Personalgemeinkosten	
Unproduktive Löhne	74010
Urlaub / Lohnfortzahlung	74020
:	:
:	:
Leistungsentnahmen	74150
# Intercompany Profit	
[-] Strukturkosten	
Geschäftsführerbezüge	84050
Miete/Pacht unbewegliches AV	81090
[+] Betriebliche Erträge/Aufwendungen KKI. 2	
Betriebliche Erträge	88000
Betriebliche Aufwendungen (ohne AfA)	88100
[-] Abschreibungen	
AfA Sachanlagen	88200
[+] Angleichung steuerliche Positionen	
Erlösanpassung	
8790 Best.veränd. fert./unfertige Erzeugn.	88250
6989 Verr.kto. Versicherungsleistungen	88255
6993 Geg.Kto. Erlöse aktv.pfl. Aufwendgn.	88260
Aufwandsanpassung	
4506 Ausgleichskto Monatslohn	88252
6988 Verr.kto. nicht erstatte Versicherungsleistungen	88254
7999 WE Korrektur / Auflösung Wertberichtigungen	88253
# Operating Profit (OP)	
[+] Finanzergebnis	
Erträge Finanzergebnis	88300
Aufwendungen Finanzergebnis (ohne AfA)	88400
AfA Finanzanlagen	88500
# Ordinary Result	
[+] Außerordentliches Ergebnis	
Außerordentliche Erträge	88600
Außerordentliche Aufwendungen	88700
# Net Profit before Tax	
[-] Steuern	
Steuern auf Einkommen und Erträge	88800
# Net Profit after Tax	
[-] Ergebnisabführung	
[-] in OP enthaltener Saldo IBL (KKI. 5 und 6)	88900
# Jahresüberschuss	
Gewinnverwendung	88950

Ergebnisrechnung (System VACIR)

Kapitel 5 / Seite 6

5.2 Unterschiede der „Ergebnisrechnung international“ zur bisherigen Darstellung „KER“

*** Kurzfristige Erfolgsrechnung		*** Ergebnisrechnung international
Vermittlungsumsätze (Vermittlungsprovisionen) Umsatzerlöse		Vermittlungsumsätze (Vermittlungsprovisionen) Umsatzerlöse
Bruttoumsatz	=	Gross Turnover
Erlösschmälerungen Werkseitige Mengenrabatte : : ELS Sparte -Sonstige-	<	Erlösschmälerungen Werkseitige Mengenrabatte : : ELS Sparte -Sonstige- ELS aus SEK Barzugeständnisse Sachzuwendungen Direktnachlass Leasing/Finanzierung Wertausgleich zu Lasten NF
Statistische Kulanz		Statistische Kulanz
Nettoumsatz	>	Net Revenue
Wareneinsatz WE (VAK) Fahrzeugverkauf : WE (VAK) Sparte -Sonstige-	=	Wareneinsatz WE (VAK) Fahrzeugverkauf : WE (VAK) Sparte -Sonstige-
	<	Fertigungslohn Werkstatt
Bruttoertrag	>	Gross Profit
Sacheinzelkosten : Vermittlerprovision Barzugeständnisse Sachzuwendungen Direktnachlass Leasing/Finanzierung Wertausgleich zu Lasten NF	>	Sacheinzelkosten : Vermittlerprovision
Personaleinzelkosten Verkäuferprovisionen : Fertigungslohn Sparte -Sonstige- Fertigungslohn Werkstatt	>	Personaleinzelkosten (ohne Fertigungslohn Wst) Verkäuferprovisionen : Fertigungslohn Sparte -Sonstige-
Deckungsbeitrag 1	<=*	Contribution 1
Direkte Gemeinkosten	>=*	Direkte Gemeinkosten
Deckungsbeitrag 2	<=*	Contribution 2
Spezielle Umlagekosten	>=*	Spezielle Umlagekosten
Deckungsbeitrag 3	<=*	Contribution 3
Allgemeine Umlagekosten	>=*	Allgemeine Umlagekosten
Betriebsgewinn 1	<=*	Intercompany Profit
Unternehmenskosten Geschäftsführerbezüge Miete/Pacht unbewegliches AV Kalkulatorischer Unternehmerlohn Kalkulatorische Steuern Kalkulatorische Zinsen	> = = 	[-] Strukturkosten Geschäftsführerbezüge Miete/Pacht unbewegliches AV
	<>	[+] Betriebliche Erträge/Aufwendungen KKI. 2 Betriebliche Erträge Betriebliche Aufwendungen (ohne AfA)
	<>	[-] Abschreibungen AfA Sachanlagen
Kalkulatorische Abschreibungen	<>	[+] Angleichung steuerliche Positionen Erlösanpassung 8790 Best.veränd. fert./unfertige Erzeugn. 6989 Verr.kto. Versicherungsleistungen

Ergebnisrechnung (System VACIR)

Kapitel 5 / Seite 7

		6993 Geg.Kto. Erlöse aktv.pfl. Aufwendgn. Aufwandsanpassung 4506 Ausgleichskto Monatslohn 6988 Verr.kto. nicht erstatte Versicherungsl. 7999 WE Korrektur / Auflösung WB
Betriebsgewinn 2	<>	Operating Profit (OP)
		[+] Finanzergebnis Erträge Finanzergebnis Aufwendungen Finanzergebnis (ohne AfA) AfA Finanzanlagen
		Ordinary Result
		[+] Außerordentliches Ergebnis Außerordentliche Erträge Außerordentliche Aufwendungen
		Net Profit before Tax
		[-] Steuern Steuern auf Einkommen und Erträge
		Net Profit after Tax
		[-] Ergebnisabführung [-] in OP enthaltener Saldo IBL (KKl. 5 und 6)
		Jahresüberschuss
		Gewinnverwendung

evtl. Unterschiedsbetrag resultiert aus den Konten „4939 Gewerbesteuer“ und „„5950 Kalk. Gewerbesteuer

5.3 Struktur der Ergebnisrechnung (IER)

Bei der betriebswirtschaftlichen Ergebnisrechnung IER handelt es sich um den theoretischen Ansatz einer relativen Einzelkosten- und Deckungsbeitragsrechnung in Kombination mit Vollkostenausweis. In der speziellen Form dieser Ergebnisrechnung für Daimler- Vertragspartner spricht man von einer mehrstufigen Ergebnisrechnung mit Deckungsbeitragsstufen auf Vollkostenbasis, die wie folgt strukturiert ist:

Gross Turnover

- ./ Erlösschmälerungen
- ./ Wareneinsatz

Gross Profit

- ./ Einzelkosten

Contribution 1

- ./ Direkte Gemeinkosten

Contribution 2

- ./ Spezielle Umlagekosten

Contribution 3

- ./ Allgemeine Umlagekosten

Intercompany Profit

- ./ Unternehmenskosten

Operating Profit

5.4 Besonderheiten in der Darstellung von Agentur- und Eigenhandelsgeschäften

Bei Daimler Vertragspartnern existieren für die Marken Mercedes-Benz und smart unterschiedliche kaufrechtliche Ausgangspunkte beim Vertrieb von Neufahrzeugen. Während es sich bei smart um einen echten Verkauf von Neufahrzeugen (Eigenhandelsgeschäfte) handelt, werden die Mercedes-Benz-Neufahrzeuge im Agenturverhältnis vermittelt (siehe auch Kapitel 4).

Bei der betriebswirtschaftlichen Betrachtungsweise von Agenturgeschäften (die eigentlichen Umsätze sind die erhaltenen Vermittlungsprovisionen) zu Eigenhandelsgeschäften (echter Umsatz und Wareneinsatz) ist es für die Bildung von einigen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen (z.B. Umsatzrendite in %) sowie für einen branchenübergreifenden Vergleich erforderlich, für die Abbildung des Agenturgeschäftes eine fiktive Umsatzgröße in Höhe des Verkaufspreises für das Fahrzeug zum Ansatz zu bringen. Dies erfolgt durch eine ergänzende Buchung eines „Statistischen Vermittlungsumsatzes“. Daraus resultiert, dass die Vermittlungsprovisionen, die im weitesten Sinne die Handelsspanne für das Fahrzeug darstellen, nicht in den Umsatz eingerechnet werden dürfen.

Dieser Unterschied in der betriebswirtschaftlichen Betrachtung von Agenturgeschäft und Eigenhandel erfordert eine Ergebnisrechnung, in der beide Geschäftsarten nebeneinander dargestellt werden können. Anhand des nachfolgenden Beispiels wird die Berechnungssystematik detailliert erläutert:

1. Geschäftsvorfall (Eigenhandel):

Verkauf eines LKW zu einem Preis von 80.000 €. Das Fahrzeug wurde zu einem Preis von 73.000 € eingekauft.

2. Geschäftsvorfall (Agenturgeschäft):

Provisionsgutschrift der Daimler AG für die Vermittlung eines LKW Neufahrzeuges in Höhe von 7.000 €. Der Werksabgabepreis betrug 100.000 €, fakturiert an den Endkunden wurden 80.000 €; Gesamtkulanz 20.000 € (alle Angaben ohne Mehrwertsteuer).

	Agenturgeschäft	Eigenhandel	Systematik der Berechnung
Vermittlungsumsätze	100.000	-	/a/
Vermittlungsprovisionen	7.000	-	/b/
Umsatzerlöse	-	80.000	/c/
# Gross Turnover	100.000	80.000	/a+c/
Erlösschmälerungen (inkl. Sachzuwendungen/Barzugeständnisse)	-	-	/d/
Statistische Kulanz	20.000	-	/e/
# Net Revenue	80.000	80.000	/a+c-d-e/
Wareneinsatz	-	73.000	/f/
# Gross Profit	7.000	7.000	/b+c-d-f/

Bei der Berechnung des Gross Profits werden beim Agenturgeschäft die statistischen Vermittlungsumsätze nicht einbezogen. Hier errechnet sich der Gross Profit aus den steuerlich relevanten Vermittlungsprovisionen abzüglich evtl. Erlösschmälerungen (Werkseitige Mengenrabatte). Im Gegensatz dazu ergibt sich bei Eigenhandelsgeschäften der Gross Profit aus Umsatz abzüglich Erlösschmälerung und Wareneinsatz.

5.5 Einteilung der Kosten

Grundsätzlich können Kosten nach ihrer Zurechenbarkeit zu den erbrachten Leistungen untergliedert werden. Man unterscheidet hier zwischen *Einzel-* und *Gemeinkosten*.

Zu den *Einzelkosten* zählen Kosten, die in voller Höhe direkt einem einzelnen Geschäftsvorfall zugerechnet werden können (z.B. Fertigungslohn zu einem Reparaturauftrag, Verkäuferprovision zu einem verkauften Fahrzeug). Alle Einzelkosten sind damit eindeutig einer Hauptkostenstelle in voller Höhe direkt zuordenbar. Einzelkosten sind überwiegend *variable* Kosten. Aufgrund der gewählten Form einer mehrstufigen Ergebnisrechnung mit Deckungsbeitragsstufen auf Vollkostenbasis wird keine weitere Unterteilung der Kosten nach *fixen* und *variablen* Bestandteilen vorgenommen.

Gemeinkosten sind Kosten, die nicht einem einzelnen Geschäftsvorfall zugeordnet werden können. Diese fallen für mehrere Geschäftsvorfälle, für bestimmte Unternehmensbereiche oder für den gesamten Betrieb an. Zu den Gemeinkosten zählen auch Kosten, die zwar einem Geschäftsvorfall direkt zurechenbar wären, aber bei der „Verteilung“ auf einen Geschäftsvorfall zu einem nicht zu rechtfertigenden Arbeitsaufwand führen würden („unechte Gemeinkosten“).

5.6 Darstellung der Gemeinkosten in der Ergebnisrechnung

Die Gemeinkosten werden in der betriebswirtschaftlichen Betrachtung in zwei „Informationsebenen“ dargestellt. Zum einen gibt es eine horizontale Verteilung der Gemeinkosten auf die Sparten (Kostenrechnung) und zum anderen existiert eine vertikale Einsteuerung über die entsprechenden Deckungsbeitragsstufen. Diese Systematik wird anhand des nachfolgenden Beispiels erläutert:

Auf dem Gemeinkostenkonto „4605000 Aushilfslöhne“ wurden in der Finanzbuchhaltung folgende Buchungssätze erfasst:

Konto	Betrag	Kostenstelle
4605000	1.000,00	111
4605000	500,00	222
4605000	400,00	01
4605000	500,00	06

In der Betriebsbuchhaltung (Kostenrechnung) wurden die mit Hilfskostenstelle gebuchten Werte wie folgt verteilt:

Konto	Betrag	von Hilfskst.	auf Hauptkst. 111	auf Hauptkst. 112	auf Hauptkst. 222
4605000	400,00	01	100	300	
4605000	500,00	06	150	150	200

Ergebnisrechnung (System VACIR)

Kapitel 5 / Seite 10

Die Gesamtkosten für Aushilfslöhne in Höhe von 2.400,00 Euro stellen sich in der Ergebnisrechnung wie folgt dar:

Konto	Haupt- kst.	Hilfs- kst.	Betrag		Verkauf PKW		Werk- statt
					111	112	222
				Gross Turnover			
4605000	111	-	1.000	./. Erlösschmälerungen			
4605000	222	-	500	./. Wareneinsatz			
				Gross Profit			
4605000	111	01	100	./. Einzelkosten			
4605000	112	01	300	Contribution 1			
				./. Direkte Gemeinkosten	1.000		500
				Contribution 2			
4605000	111	06	150	./. Spezielle Umlagekosten	100	300	
4605000	112	06	150	Contribution 3			
4605000	222	06	200	./. Allgemeine Umlagekosten	150	150	200
				Intercompany Profit			
				./. Unternehmenskosten			
				Operating Profit			

5.6.1 Systematik der Einsteuerung der Gemeinkosten in die Deckungsbeitragsstufen (vertikale Verteilung)

Bei der vorliegenden Form der Ergebnisrechnung ist für eine Differenzierung der Gemeinkosten nach Deckungsbeitragsstufen eine Zuordnung nach Bezugsgrößen notwendig, die sich an der Unternehmensstruktur und den Verantwortungsbereichen orientieren sollte.

Als Bezugsgrößen dienen je nach verursachungsgerechter Entstehung die Haupt- und Hilfskostenstellen. Anhand dieser Informationen werden die Gemeinkosten in „**Direkte Gemeinkosten**“, „**Spezielle Umlagekosten**“ und „**Allgemeine Umlagekosten**“ klassifiziert und in die jeweilige Deckungsbeitragsstufe der Ergebnisrechnung eingesteuert.

Eine Besonderheit stellen in diesem Zusammenhang die so genannten *strukturbedingten Kosten* dar. Diese Kosten, die auch als *Unternehmenskosten* bezeichnet werden, sind eine Sonderform der Gemeinkosten. Dazu zählen beispielsweise die Geschäftsführerbezüge. Die vollständige Übersicht dieser Kosten ist in Kapitel 3 dargestellt.

Die strukturbedingten Kosten werden unabhängig von der gebuchten Kostenstelle nach dem Intercompany Profit (IC) eingesteuert. Dieser separate Ausweis zwischen Intercompany Profit und Operating Profit dient der Vergleichbarkeit von Unternehmen unterschiedlicher Rechtsformen.

Die Systematik der Einsteuerung der Gemeinkosten in die Deckungsbeitragsstufen ist nachfolgend dargestellt:

bebuchte Kostenstelle

Gross Turnover

- ./ Erlösschmälerungen
- ./ Wareneinsatz

Gross Profit

- ./ Einzelkosten

Contribution 1

- ./ Direkte Gemeinkosten 11x, 12x, 13x, 21x, 22x, 31x

Contribution 2

- ./ Spezielle Umlagekosten 01, 02, 03

Contribution 3

- ./ Allgemeine Umlagekosten 04, 05, 06, 07

Intercompany Profit

- ./ Unternehmenskosten Einsteuerung unabhängig von gebuchter Kostenstelle, selektive Zusteuerung auf Kontenebene

Operating Profit

Direkte Gemeinkosten sind Kosten, die nicht dem Einzelgeschäft, aber in voller Höhe einer Hauptkostenstelle zugeordnet werden können (z.B. Verkäuferfixum eines reinen Pkw-Neufahrzeugverkäufers, unproduktive Löhne der Pkw-Monteur).

Spezielle Umlagekosten sind Kosten, die einen ganzen Unternehmensbereich (Verkauf bzw. Service) betreffen, also nicht allein einer Hauptkostenstelle zugerechnet werden können (z.B. Gehalt eines Gesamtverkaufsleiters Pkw und Lkw, Gehalt eines Serviceleiters, Gehalt eines Kundendienstberaters). Die Speziellen Umlagekosten werden auf folgende Hilfskostenstellen gebucht:

- 01** Verkaufsauftragsabwicklung (VAA)
- 02** Reparaturauftragsabwicklung (RAA)
- 03** Technische Berufsausbildung (TBA)

Bei den auf den Hilfskostenstellen 01 bis 03 zusammengefassten Kosten muss beachtet werden, dass die Umlage der Hilfskostenstelle „VAA“ nur auf die Hauptkostenstellen des Bereichs „Verkauf“ und die Hilfskostenstelle „RAA“ und „TBA“ nur auf die Hauptkostenstellen des Bereichs „Service“ erfolgen kann.

Allgemeine Umlagekosten sind Kosten, die mindestens für zwei der Unternehmensbereiche „Verkauf“, „Service“ bzw. „Sonstige“ anfallen. Dazu zählen z.B. das Gehalt des kaufmännischen Leiters oder auch der Lohn oder das Gehalt der Putzhilfe. Die Allgemeinen Umlagekosten werden auf den folgenden Hilfskostenstellen erfasst:

- 04** Kaufmännische Verwaltung (KV)
- 05** Kaufmännische Berufsausbildung (KBA)
- 06** Allgemeiner Betrieb (AllgB)
- 07** Küche/Kantine (KK)

5.6.2 Verteilung der Kosten auf Kostenstellen (horizontale Verteilung)

Die auf den Hilfskostenstellen gesammelten Kosten müssen auf die entsprechenden Hauptkostenstellen umgelegt werden.

Die Kostenumlagen werden durchgeführt, um

1. eine möglichst verursachungsgerechte Verteilung der Gemeinkosten zu erhalten,
2. aussagefähige Ergebnisse je Kostenstelle bis zum Operating Profit ausweisen zu können und
3. den Sparten Verantwortlichkeiten zuordnen zu können.

Übersicht BuchungsbeispieleKapitel 6 / Seite 1

Nummernsystematik

Die Nummernsystematik der Buchungsbeispiele gliedert sich in folgende Gruppen:

- 1*** Neufahrzeuggeschäft**
- 10** Vermittlungsgeschäft
- 11** Eigenhandel
- 18** Leasinggeschäfte / Finanzierung

- 2*** Vorführfahrzeuggeschäft**

- 3*** Verkauf Gebrauchtfahrzeuge**

- 4*** [nicht belegt]

- 5*** Service**

- 6*** Interne Aufträge**

- 7*** Lohn- und Gehalt**

- 8*** Sonstiges**

- 9*** Jahresabschluss- und Abgrenzungsbuchungen**

Buchungsbeispiele/- hinweise

- 1000 Provisionen aus Pkw Neufahrzeuggeschäften - Mercedes-Benz Vertreter -
- 1001 Provisionen aus Pkw Neufahrzeuggeschäften - Mercedes-Benz Servicepartner mit Vermittlungsabkommen-
- 1003 Barzugeständnis im Neufahrzeugvermittlungsgeschäft
Anlage 1: BFH-Urteil V R 3/04 vom 12.01.2006
- 1005 Überführungskosten bei Agenturgeschäften
- 1007 Wertausgleich zu Lasten NF/VF bzw. zu Gunsten GF
- Neufahrzeuggeschäft mit Inzahlungnahme eines Gebrauchtfahrzeuges -
- 1010 Pkw Neufahrzeugvermittlung mit Zubehörtausch
- 1020 Provisionen aus LKW Neufahrzeuggeschäften - Mercedes-Benz Vertreter -
- 1022 Provisionen aus LKW Neufahrzeuggeschäften
- Mercedes-Benz Servicepartner mit Vermittlungsabkommen -
- 1023 Provisionskürzung aus LKW Neufahrzeuggeschäft - Provisions-Abtretung -
- 1024 Vom Autohaus gewährter Preisnachlass im Neufahrzeugvermittlungsgeschäft über Werksrechnung des Herstellers an den Kunden weitergegeben
- 1030 Provisionen aus Trapo-Neufahrzeuggeschäften - Mercedes-Benz Vertreter-
- 1032 Provisionen aus Trapo-Neufzg.geschäften - Mercedes-Benz Servicepartner mit Vermittlungsabkommen-
- 1100 Pkw Neufahrzeugverkauf im Eigenhandelsgeschäft mit Preisnachlass
- 1105 Überführungskosten bei Eigenhandelsgeschäften - Weiterberechnung an den Kunden -
- 1106 Überführungskosten bei Eigenhandelsgeschäften
- keine bzw. teilweise Weiterberechnung an den Kunden -
- 1200 Mercedes-Benz CharterWay - Langzeitvermietung von Fahrzeugen

Übersicht Buchungsbeispiele

Kapitel 6 / Seite 2

- 1800 Erhaltene Vermittlungsprovision für ein Neufahrzeug-Leasinggeschäft
- 1802 Erhaltene Provision für die Vermittlung von Versicherungsverträgen
- 1810 Fahrzeugankauf aus Plus3 – Finanzierung mit Teilnahme am Restwertmodell
Anlage: Beispiel einer Belastungsanzeige der MB-Bank
- 2000 Vorführwagengeschäft - Ankauf eines Vorführwagens -
- 2001 Vorführwagengeschäft - Verkauf im Jahr der Anschaffung -
- 2002 Vorführwagengeschäft - Verkauf nach dem Jahr der Anschaffung -
- 2002a Vorführwagengeschäft - Verkauf nach dem Jahr der Anschaffung -
(automat. Einsteuerung der VAK zu ursprünglichen Anschaffungskosten)
- 3000 Gebrauchtwagengeschäft – quartalsweise Wertberichtigung
- 3001 Gebrauchtwagengeschäft – Verkauf nach Wertberichtigung
- 5000 Einkaufsrechnung - Ersatzteile -
- 5001 Barverkauf mit Rabatt - Ersatzteile -
- 5002 Teile - / Zubehörverkauf auf Ziel mit Skontogewährung
- 5004 Reparaturrechnung
- 5005 Gutschrift aufgrund einer Kundenreklamation
- 5007 Fremdleistung (Einkaufsrechnung) - Werkstatt -
- 5008 Reparaturrechnung mit Fremdleistung - Werkstatt -
- 5036 Altölentsorgung
- 5040 „Mercedes-Benz Garantie-Paket“ – Garantieprämie ohne Weiterberechnung –
- 5041 „Mercedes-Benz Garantie-Paket“ – Garantieprämie mit Weiterberechnung –
- 5042 „Mercedes-Benz Garantie-Paket“
– Inanspruchnahme Reparaturleistung, ohne Kundenanteil, Deckung durch Versicherung –
- 5042a „Mercedes-Benz Garantie-Paket“
– Inanspruchnahme Reparaturleistung, ohne Kundenanteil, ohne Deckung durch Versicherung –
- 5045 Servicevertrag (z.B. mit Großkunden)
- 5050 Garantiewerke - voll anerkannt; ohne Kundenanteil; ohne Tauschteil -
- 5051 Garantiewerke - nicht voll anerkannt;
- nicht anerkannter Teil ist von der Werkstatt zu verantworten
- ohne Kundenanteil; ohne Tauschteil -
- Kunde wird angemietetes Leihfahrzeug zur Verfügung gestellt -
- 5052 Garantiewerke - nicht voll anerkannt;
- nicht anerkannter Teil ist von der Werkstatt zu verantworten
- ohne Kundenanteil; ohne Tauschteil -
- Kunde wird eigenes Geschäftsfahrzeug zur Verfügung gestellt -
- 6001 Kostenlose Wartungsdienste
- 6002 Reparatur eines betrieblich genutzten Fahrzeuges
- nicht durch Versicherung abgedeckter Unfallschaden -
- 6002a Reparatur eines betrieblich genutzten Fahrzeuges
- durch Versicherung abgedeckter Unfallschaden mit Selbstbeteiligung -
- 6003 Gebrauchtfahrzeuginstandhaltung
- 6004 Geschäftsfahrzeuginstandhaltung
- 6006 Kostenlose Leistungen
- 6007 Vom Hersteller nicht übernommene Garantie
- 6009 Werkstattnacharbeiten
- 6010 Gebrauchtwageninstandsetzung
- 6011 Gebrauchtwagenreparatur – Abwicklung über Eigengarantie

Übersicht Buchungsbeispiele

Kapitel 6 / Seite 3

6013	Allgemeine Werkstattarbeiten
6015	Sonstige Arbeiten für andere Kostenstellen
6016	Reparaturarbeiten an BGA durch eigene Mitarbeiter
6200	Mercedes-Benz CharterWay - Überbrückungsfahrzeuge
7000	Lohn- und Gehaltsabrechnung - Gestellung von Kraftfahrzeugen -
7020	Bruttoertrags- Verkäuferprovision
7021	Nettoerlös- Verkäuferprovision
8001	Anlagenverkauf - steuerpflichtig mit Buchgewinn -
8002	Anlagenverkauf - steuerfrei mit Buchgewinn -
8003	Anlagenverkauf - steuerpflichtig mit Buchverlust -
8004	Anlagenverkauf - steuerfrei mit Buchverlust -
8005	Gutschein - Verkauf mit Wertaufdruck (Wertscheck)
8200	Mercedes-Benz CharterWay - Kurzzeitvermietung von Fahrzeugen
9010	Buchung der Bestandsveränderungen lt. Inventur - Verschrottung -
9011	Buchung der Bestandsveränderungen lt. Inventur - Diebstahl -
9012	Buchung der Bestandsveränderungen lt. Inventur - Wertberichtigungen -
9101	Andere aktivierungspflichtige Eigenleistungen
9102	Aktivierungspflichtige Geschäftsfahrzeuginstandsetzung
9103	Aktivierung halbfertiger Reparaturen

Überführungskosten bei Agenturgeschäften

Beschreibung:

Für einen vermittelten neuen Pkw erhält der MB-Vertragspartner eine Eingangsrechnung für die Überführung des Fahrzeuges. Diese werden vom Vertreter bzw. der Servicepartner voll an den Kunden weiterberechnet.

Eingangsrechnung:

Überführungskosten	300,00
19% Umsatzsteuer	57,00
Gesamtbetrag	357,00

Ausgangsrechnung: (falls an Kunden weiterberechnet)

Überführungskosten	350,00
19% Umsatzsteuer	66,50
Gesamtbetrag	416,50

Buchungssätze:

(1) Buchung der Eingangsrechnung:

3060xx	Bestand Überführungskosten NF	300,00	an	1600xx	Verbindlichkeiten aLL	357,00
157600	Abziehbare Vorsteuer 19%	57,00				

(2) Buchung der weiterberechneten Überführungskosten: (falls an Kunden weiterberechnet)

1400xx	Forderungen aLL	416,50	an	806011	Erlöse Überführung NF MB Pkw	350,00
				177600	Umsatzsteuer 19%	66,50

(3) Buchung der verrechneten Anschaffungskosten (VAK):

706011	Wareneinsatz (VAK) für Überführung NF MB Pkw	300,00	an	3061xx	Bestandsabgang Überführungskosten NF	300,00
--------	--	--------	----	--------	--------------------------------------	--------

	3060xx Bestand Überführungskosten NF
(1)	300,00

	1576x abziehbare Vorsteuer 19%
(1)	57,00

	1600xx Verbindlichkeiten aLL
	357,00 (1)

	1400xx Forderungen aLL
(2)	416,50

	806011 Erlöse Überführung NF MB Pkw
	350,00 (2)

	1776x Umsatzsteuer 19%
	66,50 (2)

<p style="text-align: center;">706011 Wareneinsatz (VAK) für Überführung NF MB Pkw</p> <hr style="border: 0.5px solid black; margin: 5px 0;"/> <p>(3) 300,00</p>	<p style="text-align: center;">3061xx Bestandsabgang Über- führungskosten NF</p> <hr style="border: 0.5px solid black; margin: 5px 0;"/> <p style="text-align: right;">300,00 (3)</p>
---	--

Bemerkungen:

Im Gegensatz zum Eigenhandelsgeschäft stellen beim Agenturgeschäft die Überführungskosten keine Warenbezugskosten, sondern Kosten für bezogene Leistungen dar.

Für den Kunden selbst sind die an ihn weiterberechneten Überführungskosten Anschaffungsnebenkosten für das von ihm erworbene Fahrzeug.

Vorfürwagengeschäft - Ankauf eines Vorfürwagens -

Beschreibung:

Rechnung der Daimler AG für den Verkauf eines Vorfürwagens.

Beispiel:

1 Vorfürwagen, Typ...	55.900,00
./. 15,00% Rabatt	8.385,00
	<hr/>
	47.515,00
Transportversicherungsprämie	15,00
	<hr/>
	47.530,00
19% Umsatzsteuer	9.030,70
	<hr/>
Gesamtbetrag	56.560,70

Weiterhin wurden von der Spedition Überführungskosten in Höhe von 300,00 zuzüglich 57,00 Umsatzsteuer berechnet.

Buchungssätze:

(1) Buchung der Anschaffungskosten:

30201x	Bestand VF Pkw	47.530,00	an	1600xx	Verbindlichkeiten aLL	56.560,70
1576xx	Abziehbare Vorsteuer 19%	9.030,70				

(2) Buchung der Überführungskosten:

30201x	Bestand VF Pkw	300,00	an	1600xx	Verbindlichkeiten aLL	357,00
1576xx	Abziehbare Vorsteuer 19%	57,00				

<u>1576x abziehbare Vorsteuer 19%</u>		<u>1600x Verbindlichkeiten aLL</u>		<u>3020x Bestand VF Pkw</u>	
(1)	9.030,70		56.560,70 (1)	(1)	47.530,00
(2)	57,00		357,00 (2)	(2)	300,00

Bemerkungen:

Bei Vorfürwagengeschäften handelt es sich ausschließlich um Eigenhandelsgeschäfte. Der Ankauf kann unterjährig auf den Bestandskonten des Umlaufvermögens (Kontengruppe 3020) gebucht werden. Die Anschaffung des Vorfürwagens ist für eine unterjährige Darstellung in der Ergebnisrechnung ohne Auswirkung. Erst beim Verkauf des Vorfürwagens werden die verrechneten Anschaffungskosten als Wareneinsatz gebucht.

Die **verrechneten Anschaffungskosten** (VAK) sind die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten zuzüglich der Überführungskosten und der werterhöhenden Ergänzungen/Einbauten. Diese werden direkt auf dem Bestandskonto aktiviert. Bei Verkauf des Fahrzeuges werden als Wareneinsatz die VAK gebucht, d.h. die Anschaffungskosten des Fahrzeuges, zuzüglich Überführungskosten und evtl. werterhöhender Ergänzungen bzw. Einbauten.

„Mercedes-Benz Garantie-Paket“ - Garantieprämie ohne Weiterberechnung - (ehemals „ServiceVertrag Garantie“)

Beschreibung:

Für einen neu erworbenen MB PKW schließt der Käufer eine Vereinbarung aus dem Garantieprogramm „Mercedes-Benz Garantie-Paket“ ab. CarGarantie berechnet dem Autohaus die entsprechende Garantieprämie. Des Weiteren erhält das Autohaus für diese abgeschlossene Garantievereinbarung eine Abschlussprovision in Höhe von 20.- EUR.

Die Sparte Verkauf des Autohauses übernimmt die Kosten für die Garantievereinbarung.

Buchungssätze:

(1) Buchung der Garantieprämie:

435011	Vers.präm. Garantie-Paket MB PKW	167,23	an	1xxxxx	Debitor CarGarantie	167,23
--------	-------------------------------------	--------	----	--------	---------------------	--------

(2) Abschlussprovision

1xxxxx	Debitor CarGarantie	20,00	an	865011	Provisionen u. Erlöse weiterberechnete Vers.prämie Garantie- Paket MB PKW	20,00
--------	---------------------	-------	----	--------	--	-------

				865011 Provisionen u. Erlöse weiterberechnete Vers.prämie Garantie- Paket MB PKW	
1xxxxx	Debitor CarGarantie	435011	Vers.präm. Garantie-Paket MB PKW		
(2) 20,00	167,23 (1)	(1) 167,23			20,00 (2)

Bemerkungen:

Beide Konten werden in der betriebswirtschaftlichen Darstellung in den Einzelkosten eingesteuert und saldiert. Damit ergibt sich ein „Aufwandssaldo“, da die Prämie nicht an den Kunden weiterberechnet wurde.

In der Gewinn- und Verlustrechnung findet keine Verrechnung statt, das Konto 8650110 wird in den Umsatzerlösen eingesteuert, das Konto 4350110 wird unter der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen.

Die Konten sind sowohl für die Kostenstellen Verkauf als auch für den Werkstattbereich Reparatur freigegeben.

„Mercedes-Benz Garantie-Paket“ - Garantieprämie mit Weiterberechnung - (ehemals „ServiceVertrag Garantie“)

Beschreibung:

Für einen neu erworbenen MB PKW schließt der Käufer eine Vereinbarung aus dem Garantieprogramm „Mercedes-Benz Garantie-Paket“ ab. CarGarantie berechnet dem Autohaus die entsprechende Garantieprämie. Des Weiteren erhält das Autohaus für diese abgeschlossene Garantievereinbarung eine Abschlussprovision in Höhe von 20.- EUR.

Die Garantieprämie wird vom Käufer des Fahrzeuges getragen.

Buchungssätze:

(1) Buchung der Garantieprämie:

435011	Vers.präm. Garantie-Paket MB PKW	167,23	an	1xxxx	Debitor CarGarantie	167,23
--------	-------------------------------------	--------	----	-------	---------------------	--------

(2) Abschlussprovision

1xxxx	Debitor CarGarantie	20,00	an	865011	Provisionen u. Erlöse weiterberechnete Vers.prämie Garantie- Paket MB PKW	20,00
-------	---------------------	-------	----	--------	--	-------

(3) Weiterberechnung der Garantieprämie

1xxxx	Debitor Kunde	199,00	an	865011	Provisionen u. Erlöse weiterberechnete Vers.prämie Garantie- Paket MB PKW	167,23
				1776xx	Umsatzsteuer 19%	31,77

<table> <tr> <td style="text-align: right;">1xxxx</td> <td style="text-align: center;">Debitor CarGarantie</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">(2) 20,00</td> <td style="text-align: left;">167,23 (1)</td> </tr> </table>	1xxxx	Debitor CarGarantie	(2) 20,00	167,23 (1)	<table> <tr> <td style="text-align: right;">435011</td> <td style="text-align: center;">Vers.präm. Garantie- Paket MB PKW</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">(1) 167,23</td> <td></td> </tr> </table>	435011	Vers.präm. Garantie- Paket MB PKW	(1) 167,23		<table> <tr> <td style="text-align: right;">865011</td> <td style="text-align: center;">Provisionen u. Erlöse weiterberechnete Vers.prämie Garantie- Paket MB PKW</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: right;">20,00 (2)</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: right;">167,23 (3)</td> </tr> </table>	865011	Provisionen u. Erlöse weiterberechnete Vers.prämie Garantie- Paket MB PKW		20,00 (2)		167,23 (3)
1xxxx	Debitor CarGarantie															
(2) 20,00	167,23 (1)															
435011	Vers.präm. Garantie- Paket MB PKW															
(1) 167,23																
865011	Provisionen u. Erlöse weiterberechnete Vers.prämie Garantie- Paket MB PKW															
	20,00 (2)															
	167,23 (3)															
<table> <tr> <td style="text-align: right;">1xxx</td> <td style="text-align: center;">Debitor Kunde</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">(3) 199,00</td> <td></td> </tr> </table>	1xxx	Debitor Kunde	(3) 199,00		<table> <tr> <td style="text-align: right;">1776xx</td> <td style="text-align: center;">Umsatzsteuer 19%</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: right;">31,77 (3)</td> </tr> </table>	1776xx	Umsatzsteuer 19%		31,77 (3)							
1xxx	Debitor Kunde															
(3) 199,00																
1776xx	Umsatzsteuer 19%															
	31,77 (3)															

Bemerkungen:

Beide Konten werden in der betriebswirtschaftlichen Darstellung in den Einzelkosten eingesteuert und saldiert. Ein „Aufwandssaldo“ ergibt sich nur, wenn die Prämien nicht oder nur teilweise an den Kunden weiterberechnet werden.

In der Gewinn- und Verlustrechnung findet keine Verrechnung statt, das Konto 8650110 wird in den Umsatzerlösen eingesteuert, das Konto 4350110 wird unter der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen.

Die Konten sind sowohl für die Kostenstellen Verkauf als auch für den Werkstattbereich Reparatur freigegeben.

Einleitung

Statistikdaten aufbereiten und erfassen

Generell gilt für die Datenmeldung hinsichtlich der Erfüllung der Vertragsstandards auch die Erfassung der statistischen Daten korrespondierend zu den monatlichen Finanzdaten.

Die Eingabe/Buchung der Statistikdaten erfolgt manuell auf den entsprechenden Statistikkonten (siehe Anlage „Übersicht der Statistikkonten“). Den jeweils gültigen Pflichtumfang entnehmen Sie bitte ebenfalls der Anlage.

Für Mehrmarkenbetriebe, die neben MB weitere Konzern- oder Fremdmarken führen, ist die Markendifferenzierung nur für einen Teil der Statistikdaten verpflichtend. Firmen, die nur die Marke MB führen, erfassen bitte die entsprechenden Statistikdaten auf den MB-Statistikkonten.

Wichtig ist weiterhin, dass die Erfassung der Statistikdaten monatlich erfolgt und somit konform zu den ebenfalls monatlich vorliegenden Finanzdaten sind. Die Statistikdaten sind immer als Im-Wert zu erfassen, d. h. je Monat dürfen nur die im Monat angefallenen Werte/Größen berücksichtigt werden. Eine Kumulation der Daten erfolgt bei Erstellung der Meldedatei, d. h. die Meldedatei aus VaCoS, collectio und weiteren Anwendungen enthält bereits kumulierte Monatswerte.

Beispiel:

Stat.-Nr.	Bezeichnung	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	...
ABSNF_800011	Absatz NF Vermittlung MB PKW	12	10	11	9	13	...

Es werden alle Statistikkonten erfasst, zu denen auch Finanzdaten gebucht sind. Als Beispiele seien hier genannt:

Statistische Daten

Kapitel 10 / Seite 2

Beispiel 1:

Finanzkonto	Statistikkonto	Bezeichnung
8400110 Lohnerlöse MB PKW	FDL_R_222_11	FDL/Kd.aufträge MB PKW
	AWE_R_222_11	AW Rep. MB PKW
	PED_MonRP_11	Monteure MB PKW
	KSE_Wfakt_11	Werkstattfaktor PKW
	KSE_AW_LL_11	Anzahl AW MB PKW LL-Std.
	KSE_FS_LL_11/ KSE_FS_DL_11	Fzg.-bez. Std. MB PKW im LL/DL

Beispiel 2:

Finanzkonto	Statistikkonto	Bezeichnung
6000120 Stat. Verm.umsatz NF MB LKW	ABSNF_800012	Absatz NF Vermittlung MB LKW
	PED_VKLtg_12	Verkaufsleitung LKW
	PED_VKind_02	Sonstige MA Verkauf LKW
	PED_VK_NF_12	Verkäufer NF/VF MB LKW

Eingabe der Statistikdaten

Die Statistikdaten sind generell monatlich zu erfassen. Eine Erfassung nur im Meldemonat ist grundsätzlich nicht zulässig. Die Eingabe der Statistikwerte erfolgt als Im-Monatswert, d. h. je Monat sind die jeweils angefallenen Werte/Größen zu erfassen, es darf **keine kumulierte** Erfassung erfolgen. Eine Ausnahme bilden die Personaldurchschnittswerte. Diese Werte sind pro Monat als Durchschnittswert zu melden. Näheres finden Sie weiter unten unter der Definition "Personal-Durchschnittswerte".

Nachfolgend wird der maximale Umfang der einzugebenden Statistikdaten nebst Definition erläutert.

Beschreibung der Statistikdaten

Absatz Neufahrzeuge (NF, ABSNF_8010*)

Die Absatzzahlen werden entsprechend der Differenzierung der gebuchten Umsätze (Konto 6000xxx/ 8000xxx/ 8010xxx) eingegeben. Die Absatzzahlen sind jeweils **nach Sparte (PKW, LKW, Trapo) und Marke (MB, smart, weitere DC Marken und FF)** getrennt auf den jeweiligen Statistikkonten zu erfassen.

Absatz Vorfühfahrzeuge (VF, ABSVF_8020*)

Die Absatzzahlen werden entsprechend der Differenzierung der gebuchten Umsätze (Konto 8020xxx) eingegeben. Die Absatzzahlen sind jeweils **nach Sparte (PKW, LKW, Trapo.) und Marke (MB, smart und FF)** getrennt auf den jeweiligen Statistikkonten zu erfassen.

Absatz Gebrauchtfahrzeuge (GF, ABSGF_8030*)

Die Absatzzahlen werden entsprechend der Differenzierung der gebuchten Umsätze (Konto 8030xxx) eingegeben. Die Absatzzahlen sind jeweils nach Sparte (PKW, LKW, Trapo) zu erfassen. Achtung, auch die diff. best. Fahrzeuge sind hier zu erfassen!

Bestand Fahrzeuge (Stück)

Hier sind die nach Standzeit differenzierten Bestände an Neu-, Vorführ- und Gebrauchtfahrzeugen jeweils nach Sparte (PKW, LKW, Trapo) und für Neu- und Vorfühfahrzeuge auch nach Marke (MB, smart, weitere DC Marken und FF) zu erfassen.

Die Bestände sind als Stück zu erfassen. Es sind die Stichtagswerte zum jeweiligen Quartalsende zu berücksichtigen und zu erfassen.

Beispiel Vorfühfahrzeuge (VF):

- Ankauf 12. Dezember Vorjahr 2 VF (je Fzg. 25.500,00 EUR)
- Ankauf 25. Januar 10 VF (je Fzg. 23.700,00 EUR)
- Ankauf 10. Mai 5 VF (je Fzg. 26.400,00 EUR)
- Ankauf 29. Juni 1 VF (28.300,00 EUR)

- Verkauf 1. März 1 VF vom 12.12. Vorjahr
- Verkauf 30. Mai 2 VF je vom 25.01. und vom 10.05.
- Verkauf 17. Juni 3 VF vom 25.01.

Datum	Zugänge	Datum Verkauf	Anzahl Verkauf	Bestand 30.06.	Wert je Fzg.	Summe Wert
12. Dezember	2	1. März (1)		1	25.500,00	51.000,00
25. Januar	10	30. Mai (1) 17. Juni (3)		6	23.700,00	237.000,00

Statistische Daten

Kapitel 10 / Seite 4

1. März			1		25.500,00	-25.500,00
10. Mai	5	30. Mai (1)		4	26.400,00	132.000,00
30. Mai	-		2		23.700,00 / 26.400,00	-50.100,00
17. Juni	-		3		23.700,00	-71.100,00
29. Juni	1		-	1	28.300,00	28.300,00
Summe	18		6	12		301.600,00

Meldung per 30.06.

Stück	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun
< 90 Tage	12	12	10	10	4	5
90 - 180 Tage	0	0	1	1	9	6
> 180 Tage	0	0	0	0	1	1
						12

Fahrzeugdurchläufe (FDL)

Hier erfasst man Kundenaufträge. Die Fahrzeugdurchläufe/Kundenaufträge sind jeweils nach Sparte (*PKW und NFZ*) und Marke (*MB, smart, weitere DC Marken und FF*) getrennt auf den jeweiligen Statistikkonten (FDL_R*) zu erfassen.

Unter FDL Kundenaufträgen wird die Anzahl der Fahrzeuge, die die Werkstatt durchlaufen haben (d. h. ein Kunde = ein FDL Kd.auftrag, egal welche Abteilungen das Fahrzeug in der Werkstatt durchlaufen hat) verstanden. FDL's aus internen Aufträgen werden dabei mitgezählt.

Hinweis: Bitte beachten Sie, dass die gelöschten Aufträge nicht als FDL zählen.

Beispiel:

1. PKW Kundenauftrag Fahrzeug 1: - wurde gewartet	→	1 FDL Kd.auftrag
2. PKW Kundenauftrag Fahrzeug 2: - wurde gewartet - wurde lackiert - wurde repariert	→	1 FDL Kd.auftrag
Summe FDL Kundenaufträge	→	2 FDL Kd.auftrag

Arbeitswerte (AW, AWE*)

In der Kennzahl „Arbeitswerte“ sind die weiterberechneten Arbeitswerte zu erfassen, d. h. diese Kennzahl entspricht den **AW's aus der Fakturierung**. Die AW's sind getrennt nach Sparte (*PKW und NFZ*), Marke (*MB, smart, weitere DC-Marken und FF*) und nach Werkstattbereich (*Reparatur, Karosserie, Lackierung*) auf den jeweiligen Statistikkonten (AWE_*) zu erfassen. Unter *Reparatur* sind alle Arbeitswerte aus *Wartung, Test und Elektrik* zusammenzufassen. AW's aus internen Aufträgen werden dabei mitgezählt.

Die Fremdleistungen, die als eigene AW's an die Kunden fakturiert wurden, dürfen hier nicht erfasst werden.

Sofern im Betrieb nur Stunden verrechnet werden, sind diese mit 12 multipliziert in AW umzurechnen.

Hinweis:

Werden die Lohnerlöse oder Mitarbeiter in der Werkstatt nach Karosserie/Lackierung getrennt, **müssen** auch die Arbeitswerte dementsprechend detailliert erfasst/gebucht werden. Ist diese Differenzierung der AW aufgrund der technischen Gegebenheiten nicht automatisch im Vorsystem verfügbar, so wird folgende Vorgehensweise empfohlen:

- **Beispieldaten aus der Buchhaltung/Vorsystem:**

Kst. 222 (Rep.)	Lohnerlöse PKW	MB	1.700.902	98,9 %	
	Lohnerlöse PKW	FF	19.582	1,1 %	
	gesamt		1.720.484	100,0 %	→ 72,0 %
Kst. 224 (Karo.)	Lohnerlöse PKW	MB	661.181	98,6 %	
	Lohnerlöse PKW	FF	9.377	1,4 %	
	gesamt		670.558	100,0 %	→ 28,0 %
AW PKW	gesamt		245.801	100,0 %	→ 100,0 %

- **Beispiel Ermittlung der AW nach Marke/Abteilung:**

	AW PKW	gesamt		245.801	100,0 %
Kst. 222 (Rep.)	176.878	72,0 %	MB PKW	174.932	98,9 %
		(Σ 100,0 %)	FF PKW	1.946	1,1 %
Kst. 224 (Karo.)	68.923	28,0 %	MB PKW	67.958	98,6 %
		(Σ 100,0 %)	FF PKW	965	1,4 %

Personal-Durchschnittswerte (PED)

Die Personaldurchschnittswerte sind als **Im-Werte** (Durchschnittlicher Personalstand in dem jeweiligen Monat) für **jeden** Monat zu erfassen. Dabei kann folgende Vereinfachungsregel angewendet werden:

Austritt eines Mitarbeiters während eines Monats

- Austritt vor dem 15. des Monats:
- Austritt ab dem 15. des Monats:

Mitarbeiter wird nicht gezählt
Mitarbeiter wird gezählt

Eintritt eines Mitarbeiters während eines Monats

- Eintritt vor dem 15. des Monats: Mitarbeiter wird gezählt
- Eintritt ab dem 15. des Monats: Mitarbeiter wird nicht gezählt

Beispiel:

- zu Beginn des Jahres sind 50 Mitarbeiter beschäftigt
- am 10.01. Eintritt 1 neuer Mitarbeiter
- am 15.03. Austritt 2 Mitarbeiter
- am 20.06. Eintritt 3 neue Mitarbeiter
- am 30.09. Austritt 2 Mitarbeiter
- am 16.12. Eintritt 1 neuer Mitarbeiter
- am 31.12. sind per Stichtag 51 Mitarbeiter beschäftigt, für den Personal-Durchschnitt gezählt werden aber nur 50 Mitarbeiter (aufgrund des Eintritts nach dem 15.12.)

Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
51	51	51	49	49	49	52	52	52	50	50	50

Aktiver Personalstand:

- kranke Mitarbeiter/-innen bis 6 Wochen
- Mitarbeiterinnen in Mutterschutz

Ruhender Personalstand:

- kranke Mitarbeiter/-innen länger als 6 Wochen
- Mitarbeiter/-innen im Erziehungsurlaub
- Grundwehrdienstleistende/Zivildienstleistende
- Dauerbeurlaubte (z.B. Meisterschulung)

Zu erfassen sind ausschließlich Mitarbeiter im **aktiven** Personalstand.

Teilzeitkräfte sind entsprechend der anteiligen Stunden zu erfassen (z. B. 30-Stunden-Vertrag bei normaler 40-Stunden-Woche entspricht 0,75)

Eine Trennung nach Marken ist nur für produktives Personal (Verkäufer NF/VF und Monteure) erforderlich.

Einstuerung der gemeldeten Personalzahlen in die Unternehmensbereiche:

<u>KFZ-Bereich</u>	Mitarbeitende Unternehmer Geschäftsleitung Assistenz der Geschäftsleitung Centerleitung Mitarbeiter kaufmännische Verwaltung kaufmännische Auszubildende Mitarbeiter allgemeiner Betrieb Mitarbeiter Küche/Kantine
<u>Verkauf</u>	Verkaufsleitung Verkäufer Mitarbeiter Disposition Mitarbeiter Fuhrpark sonstige Mitarbeiter Verkauf
<u>Service allgemein</u>	Serviceleitung Annehmer/Kundenberater gewerbliche Auszubildende
<u>Teile/Zubehör</u>	Lagerleitung Mitarbeiter Teile/Zubehör sonstige Mitarbeiter Teile/Zubehör
<u>Werkstatt</u>	Leitung Werkstatt Meister Monteure sonstige Mitarbeiter Werkstatt

Annehmer/Kundenberater (PED_KdBer*): Annehmer, KD-Berater oder Serviceberater

Meister (PED_Meis*): Auf diesem Konto muss man folgende Mitarbeiter erfassen:

- *Unproduktive Mitarbeiter mit einem Meisterbrief*, die anderen Konten wie z.B. Annehmer/Kundenberater oder Leitung Werkstatt nicht zugeordnet werden können. Dies könnte z.B. ein Werkstattkoordinator oder Teamführer sein. Produktiv tätige Meister erfasst man auf dem Konto Monteure (ggf. anteilig).

Sonstige Mitarbeiter Werkstatt: Auf diesem Konto muss man folgende Mitarbeiter erfassen:

- *Sonstige Unproduktive Kräfte Werkstatt*, z. B. Werkstatt-Disponent, Büropersonal im Werkstattbüro, MA Fakturierung, etc.

Monteure (PED_Mon*): Auf diesem Konto muss man folgende Mitarbeiter erfassen:

- Monteure, die produktiv in der Werkstatt arbeiten sowie Meister (ggf. auch anteilig), die produktiv tätig sind.

Werkstattfaktor

Bei Leistungslohnbetrieben SOLL-Wert der AW/Stunde (Normalleistung).

Die unterschiedlichen Strukturen der Betriebe hinsichtlich Lage, Größe, Anordnungen und Ausführungen der Bauten, Ausstattungen der Werkstätten mit Einrichtungen, Maschinen und Werkzeugen und den daraus resultierenden Vor- und Nachteilen erfordern einen Ausgleich, der es ermöglicht, gleiche Voraussetzungen für einen zwischenbetrieblichen Vergleich zu schaffen.

Dieser Ausgleich wird durch die Festlegung einer **Soll-Leistung** in Form des Werkstattfaktors erzielt:

- *Anzahl der AW's, die bei Vollaustattung der Werkstatt von einem Monteur in einer Stunde erbracht werden können*

Bei durchschnittlich gut eingerichteten Betrieben liegt der Werkstattfaktor bei 12,0 bis 12,5. Dieser Faktor sagt aus, dass in einer Stunde bei 100% Normalleistung 12 bzw. 12,5 AW's erbracht werden können.

Der Werkstattfaktor ist getrennt nach PKW und NFZ auf das jeweilige Statistikkonto pro Standort zu erfassen.

Standplätze

Werkstatt-Standplätze gesamt: Arbeitsplätze sind frei befahrbare Plätze in der Werkstatt (allgemeine Reparatur, Karosserie und Lackiererei), auf denen Fahrzeugreparaturen durchgeführt werden.

Werkstatt-Standplätze – allgemeine Reparatur:

Dazu zählen: Alle Arbeitsplätze in der allgemeinen Reparatur inklusive Service, sowie Schnelldienstplätze innerhalb der Werkstatt.

Dazu zählen nicht: z. B. Waschplätze, Mess- und Teststände

Werkstatt-Standplätze Karosserie: Alle Arbeitsplätze in der Spenglerei.

Werkstatt-Standplätze Lackiererei: Lackiervorbereitungsplätze inklusive Spritzkabine (Kombibox und Trockenkabine zählen nicht zu den so genannten produktiven Arbeitsplätzen).

Zu den Standplätzen zählen nicht: Waschplätze, Mess- und Teststände (z. B. Leistungs-, Funktions- oder Bremsprüfstand, GW-Aufbereitung, optischer Achsmessstand – sofern das Gerät fix montiert ist, Lacktrockenkabine, Lackierkombianlagen).

Die Standplätze sind getrennt nach Reparatur PKW, Reparatur NFZ, Karosserie und Lackierung pro Standort zu erfassen.

Anzahl Arbeitswerte aus Leistungslohn (KSE)

Nur von Leistungslohnbetrieben zu erfassen.

Summe der AW's der produktiven Kräfte (Monteure ohne Azubis) am Fahrzeug (tatsächlich **geleistete** Arbeitswerte). Ohne AW's Azubis und unproduktive Kräfte. Sofern im Betrieb keine AW, sondern nur Stunden verrechnet werden, sind diese mit 12 multipliziert in AW umzurechnen.

Die AW sind nach PKW und NFZ getrennt zu erfassen.

Vorgabe AW bei Prämienlohnbetrieben (KSE)

Nur von Prämienlohnbetrieben zu erfassen.

Summe der Vorgegebenen AW.

Sofern im Betrieb keine AW, sondern Stunden vorgegeben werden, sind diese mit 12 multipliziert in AW umzurechnen.

Die Vorgabe AW sind nach PKW und NFZ getrennt zu erfassen.

Fahrzeugbezogene Stunden im LL bzw. DL (KSE)

Auch: Produktive Stunden Leistungslohn bzw. Durchschnittslohn (für Betriebe mit Zeiterfassungssystem)
LL- bzw. DL-Stunden in denen der Monteur (ohne Azubi und unproduktive Kräfte) produktiv arbeitet.

Fzg.-bez. Std. im LL (Leistungslohn):

Produktive Stunden, in denen der Monteur nach vorgegebenen AW's arbeitet, nur bei Leistungslohnbetrieben.

Fzg.-bez. Std im DL (Durchschnittslohn):

Produktive Stunden, in denen der Monteur im Durchschnittslohn arbeitet.

Die fahrzeugbezogenen Stunden sind nach PKW und NFZ getrennt zu erfassen und können unter „FF“ zusammengefasst werden. Eine Trennung nach Marken (*MB, smart und FF*) ist **optional**.

Produktive Monteurstunden (KSE)

Nur für Betriebe, ohne Leistungslohn oder ohne Zeiterfassung.

Die Betriebe, die kein Zeiterfassungssystem haben oder keine Leistungslohnbetriebe sind, müssen die produktiven Monteurstunden, falls keine maschinelle Auswertung möglich ist, errechnen. Eine Möglichkeit zur Ermittlung der produktiven Stunden ist hier genannt:

Beispiel für Betrieb mit 10 Monteuren, 5 Tageweche, Monat November 2008

190 (19X10)	Manntage (Arbeitstage)
-5	Manntage Krankheit
-3	Manntage Schulung
-20	Manntage Urlaub
162	Anwesenheitsmanntage
8,0	Anwesenheit pro Tag
1296	Anwesenheitsstunden
-129,6	Unproduktive Arbeitsstunden (10%)*
1166,4	Produktive Arbeitsstunden

2008	November		November		November		November	
Wochentag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag	Wochentag
Wochentag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag	Wochentag
44						1	2	
45	3	4	5	6	7	8	9	
46	10	11	12	13	14	15	16	
47	17	18	19	20	21	22	23	
48	24	25	26	27	28	29	30	

* 10 % ist ein Erfahrungswert, kann durch eigenen Wert ersetzt werden.

Die produktiven Monteurstunden sind nach PKW und NFZ getrennt zu erfassen.

Sonstige nicht fahrzeugbezogene Stunden:

Sonstige nicht fahrzeugbezogene Stunden sind die Stunden der Monteure, in denen sie für unproduktive Arbeiten, interne Schulungen oder für andere Bereiche eingesetzt, also nicht produktiv tätig und dennoch im Betrieb anwesend waren (nicht fakturierbar), z. B. Aufräumarbeiten, Instandsetzungen an Maschinen, Anlagen, Gebäuden usw.

Die Stunden sind nach PKW und NFZ getrennt zu erfassen.

Betriebe ohne Zeiterfassungssystem erfassen bitte hier die Differenzstunden zwischen den Produktivstunden und den Anwesenheitsstunden.

Wartestunden:

Monteur ist anwesend, arbeitet aber weder produktiv (fakturierbar) noch unproduktiv (nicht fakturierbar), wie z. B. die Wartezeit, weil ein Ersatzteil nicht vorrätig ist.

Die Stunden sind nach PKW und NFZ getrennt zu erfassen.

Abwesenheitsstunden:

Abwesenheitsstunden (= Fehlzeiten) sind diejenigen Stunden, die der Monteur bezahlt bekommt, aber die er nicht für produktive oder unproduktive Arbeiten verfügbar ist, z. B. Teilnahme an einer externen Schulung, Urlaub, Feiertag, Krankheit.

Die Stunden sind nach PKW und NFZ getrennt zu erfassen.

Arbeitstage:

Unter Arbeitstage sind die Anzahl der Werktage (**nur Montag bis Freitag**) als IM-Werte je Monat einzugeben. Samstag, Sonntage und Feiertage sind hierbei nicht zu zählen.

Kennzahlen Verkauf GF nach Absatzkanälen PKW (KVG_AK*)

Hier müssen die gemeldeten GF PKW nach Absatzkanälen aufgeteilt werden.

Die Summe der Fahrzeugen auf den Konten KVG_AK* muss mit der Summe der Fahrzeugen auf den Konten ABSGF_8030*1 übereinstimmen.

Kennzahlen Verkauf GF nach Geschäftsarten PKW (KVG_GA*)

Hier müssen die gemeldeten GF PKW nach Geschäftsarten aufgeteilt werden.

GF aus Inzahlungnahmen sind alle Gebrauchtfahrzeuge, die auf Basis eines Neu- oder Gebrauchtwagenverkaufs in Zahlung genommen wurden (OHNE Leasingrückläufer).

GF aus Drehscheibe sind alle Gebrauchtfahrzeuge, die von der „Drehscheibe“ abgenommen wurden (getrennt nach selektive und nicht selektive Ware)

„Leasingrückläufer“ sind alle Fahrzeuge, die im Laufe der Periode aus Leasingverträgen und Plus 3-Finanzierungen zurückgekommen sind (MB Bank + Sonstige).

GF aus freiem Ankauf/Zukauf sind alle Gebrauchtfahrzeuge, die frei angekauft wurden (z.B. aus Auktionen) und Sonstige.

Die Summe der Fahrzeugen auf den Konten KVG_GA* muss mit der Summe der Fahrzeugen auf den Konten ABSGF_8030*1 übereinstimmen.

Kennzahlen und Beispiele (Werkstattbereich)

Die Statistikdaten sind die Basis für die Bildung von Kennzahlen zur Steuerung des Betriebes. Nachfolgend finden Sie einige wichtige Kennzahlen im Werkstattbereich, die aus den Statistikdaten abgeleitet werden können.

Kennzahlen zur Struktur

Monteur / Standplatz	Gibt Informationen über Arbeitsbedingungen der Monteure. Randbedingung : Schichtmodell! Unterdurchschnittlich : Auslastung (Zu viele nicht ausgelastete Standplätze)? Überdurchschnittlich : Arbeitsbedingungen für Monteur optimal?
Monteur / Annehmer, Kd.Berater	Gibt Informationen über die „Leitungsspanne“ der Meister. Unterdurchschnittlich : Produktivität (Zu viele Meister)? Überdurchschnittlich : Ausreichend Kapazitäten für Personal- und Prozessteuerung?
Unproduktive MA / Monteur	Gibt Information über das Verhältnis Unproduktive Mitarbeiter / Produktiven Mitarbeitern. Überdurchschnittlich : Prozesse optimal? Durchschnitt liegt in der Branche bei 1: 2,0/3,5
Lagermitarbeiter Teile Werkstatt / Monteur	<u>Mitarbeiter Teile/Zubehör X (Umsatz Teile Werkstatt : Gesamtumsatz Teile)</u> Anzahl Monteure Sollte dann besonders betrachtet werden, wenn die Produktivität der Monteure niedrig ist.

Kennzahlen zum Ergebnis

Durchschnittlicher Ertrags-AW-Preis	$\frac{\text{Lohnumsatz PKW} + \text{Lohnumsatz NFZ}}{\text{AW PKW} + \text{AW NFZ}}$
Lohn-AW	$\frac{\text{Fertigungslohn}}{\text{AW}}$
Lohnertragsindex	$\frac{\text{Ertrags-AW-Preis}}{\text{Lohn-AW}}$

Die Kennzahl Lohn-AW gibt den gezahlten Fertigungslohn (Einzelkosten) pro AW an.
Die Kennzahl Lohnertragsindex gibt an, das Wievielfache des Fertigungslohns am Markt umgesetzt werden konnte.
Der Lohnertragsindex sollte über 4 liegen, damit die Gemeinkosten abgedeckt werden können.

**Kosten-
AW-Satz**

Gross Turnover WST ./. Operating Profit WST./. WE Fremdleistungen ./. ELS Fremdleistungen./. WE Fahrzeugvermietung AW PKW + AW NFZ

Erläuterung: $OP = \text{Gross Turnover} \cdot / \cdot \text{ELS} \cdot / \cdot \text{WE} \cdot / \cdot \text{Fertigungslohn WST} \cdot / \cdot \text{Einzelkosten} \cdot / \cdot \text{Gemeinkosten} \cdot / \cdot \text{Strukturkosten} \cdot / \cdot \text{Betrl. Erträge/Aufwendungen} \cdot / \cdot \text{Abschreibungen} + \text{Angleichung steuerliche Positionen}$

$\text{Kosten} = \text{Gross Turnover} \cdot / \cdot \text{Operating Profit}$

$\Rightarrow = \text{Gross Turnover} \cdot / \cdot (\text{Gross Turnover} \cdot / \cdot \text{ELS} \cdot / \cdot \text{WE} \cdot / \cdot \text{Fertigungslohn WST} \cdot / \cdot \text{Einzelkosten} \cdot / \cdot \text{Gemeinkosten} \cdot / \cdot \text{Strukturkosten} \cdot / \cdot \text{Betrl. Erträge/Aufwendungen} \cdot / \cdot \text{Abschreibungen} + \text{Angleichung steuerliche Positionen})$

$\Rightarrow \text{ELS} \cdot + \text{WE} + \text{Fertigungslohn WST} + \text{Einzelkosten} + \text{Gemeinkosten} + \text{Strukturkosten} + \text{Betrl. Erträge/Aufwendungen} + \text{Abschreibungen} \cdot / \cdot \text{Angleichung steuerliche Positionen}$

$\text{Kosten Fremdleistungen} = \text{WE Fremdleistungen} + \text{ELS Fremdleistungen}$

$$\text{Kosten} - \text{AW} - \text{Satz} = \frac{\text{Kosten} - \text{Kosten Fremdleistungen} - \text{WE Fahrzeugvermietung}}{\text{AW PKW} + \text{AW NFZ}}$$

Kennzahlen zur Auslastung

Auslastungsfaktor 1

Gibt an, zu wieviel Prozent die Monteure in den Anwesenheitsstunden produktiv tätig waren.

Auslastungsfaktor 2

Gibt an, zu wieviel Prozent die Monteure im Vergleich zu den gesamt bezahlten Stunden (An- und Abwesenheitsstunden) produktiv tätig waren.

Beispiel

Produktive Stunden Leistungslohn	33.727
Produktive Stunden Durchschnittslohn	3.730
Produktive Stunden Gesamt	37.457 = Fertigungslohn (Einzelkosten)!
Wartestunden	1.425 = unproduktive Löhne (Gemeinkosten)!
sonstige nicht fahrzeugbezogene Stunden	5.101 = unproduktive Löhne (Gemeinkosten)!
Anwesenheit Gesamt	43.983
Abwesenheit	12.054 = unproduktive Löhne (Gemeinkosten)!
Gesamtstunden	56.037

Auslastungsfaktor 1 : $37.457 : 43.983 \times 100 = 85,16\%$

Auslastungsfaktor 2 : $37.457 : 56.037 \times 100 = 66,84\%$

Kennzahlen zur Rentabilität

Effektivität	Die Effektivität stellt das Verhältnis „verkaufte zu Anwesenheitsstunden“ dar. Der Regelwert in der Automobilbranche: 90 – 95 %. Erfolgreiche Servicebetriebe erreichen Werte > 100 %. Das bedeutet: unproduktive Stunden werden durch den höheren Leistungsgrad der Produktivkräfte kompensiert.								
Effizienz	Die Effizienz stellt das Verhältnis zwischen den verkauften Stunden und den geleisteten produktiven Stunden dar – diese Kennzahl ist die eigentliche Messzahl für den Erfolg der Werkstatt, sie zeigt welche Werkstatteleistung zur Einnahme wurde.								
Beispiel	<table border="0"> <tr> <td>Fakturierte AW per Dez.</td> <td>1.162.329</td> </tr> <tr> <td>Werkstattfaktor</td> <td>12,0 AW/Stunde</td> </tr> <tr> <td>Anwesenheitsstunden per Dez.</td> <td>107.938 Stunden</td> </tr> <tr> <td>Produktive Stunden per Dez.</td> <td>100.772 Stunden</td> </tr> </table> <i>Effektivität:</i> $(1.162.329:12) \times 100 : 107.938 = 90 \%$ <i>Effizienz:</i> $(1.162.329:12) \times 100 : 100.772 = 96 \%$	Fakturierte AW per Dez.	1.162.329	Werkstattfaktor	12,0 AW/Stunde	Anwesenheitsstunden per Dez.	107.938 Stunden	Produktive Stunden per Dez.	100.772 Stunden
Fakturierte AW per Dez.	1.162.329								
Werkstattfaktor	12,0 AW/Stunde								
Anwesenheitsstunden per Dez.	107.938 Stunden								
Produktive Stunden per Dez.	100.772 Stunden								

Kennzahlen zur Leistung

Leistungswert	Gibt den <u>IST-Wert</u> der geleisteten AW/Stunde der Monteure an : AW aus LL-Stunden : Produktive Stunden im LL										
Leistungsindex	Gibt den IST-Wert der geleisteten AW/Stunde der Monteure im Vergleich zum SOLL-Wert (Werkstattfaktor) in % an: Leistungswert : Werkstattfaktor x 100										
Leistungsgrad für Prämienlohnbetriebe	Gibt den IST-Wert der fakturierten AW im Vergleich zu den vorgegebenen AW in % an Ein hoher Leistungsgrad verweist auf: eine effiziente Werkstattorganisation, motivierte Mitarbeiter, „richtig eingesetzte“ Produktivkräfte, gute Führung im Service. Der zielgerichtete Einsatz der Mechaniker sollte zu einem Leistungsgrad von deutlich über 100 % führen (Zielgröße: mind. 110 %).										
Beispiel	<table border="0"> <tr> <td>Werkstattfaktor</td> <td>12,0 AW/Stunde</td> </tr> <tr> <td>AW aus Leistungslohn</td> <td>498.858</td> </tr> <tr> <td>Produktive Stunden Leistungslohn</td> <td>33.727</td> </tr> </table> <i>Leistungswert :</i> $498.858 : 33.727 = 14,8 \text{ AW/Stunde}$ <i>Leistungsindex :</i> $14,8 \text{ AW/Stunde} : 12,0 \text{ AW/Stunde} \times 100 = 123\%$ <table border="0"> <tr> <td>Fakturierte AW im Dez.</td> <td>92.200</td> </tr> <tr> <td>Vorgegebene AW im Dez.</td> <td>89.500</td> </tr> </table> <i>Leistungsgrad:</i> $92.200 \times 100 / 89.500 = 103 \%$	Werkstattfaktor	12,0 AW/Stunde	AW aus Leistungslohn	498.858	Produktive Stunden Leistungslohn	33.727	Fakturierte AW im Dez.	92.200	Vorgegebene AW im Dez.	89.500
Werkstattfaktor	12,0 AW/Stunde										
AW aus Leistungslohn	498.858										
Produktive Stunden Leistungslohn	33.727										
Fakturierte AW im Dez.	92.200										
Vorgegebene AW im Dez.	89.500										

Beispiel für Auswirkung Veränderung Auslastung

AW-Preis	: 5 EUR	AWP			
Durchschnittlicher Stundenlohn	: 15 EUR	DSL			
Werkstattfaktor	: 12 AW	WF			
Leistungsindex	: 100%	LI			
Gesamtstunden	: 120 Stunden				
Auslastungsfaktor 1	80,0%	78,8%			
Auslastungsfaktor 2	67,7%	65,0%			
Produktive Stunden LL	80 Stunden	78 Stunden			PS
unproduktive Anwesenheit	20 Stunden	21 Stunden			UAN
Bezahlte Abwesenheit	20 Stunden	21 Stunden			BAW
					Differenz
Lohnumsatz (PS x WF x LI x AWP)	4.800 EUR	4.680 EUR			-120 EUR
./. Fertigungslohn (PS x DSL)	1.200 EUR	1.170 EUR			- 30 EUR
= Contribution I	3.600 EUR	75,0%	3.510 EUR	75,0%	- 90 EUR
./. Unp. Lohn Anwesenheit (UAN x DSL)	300 EUR	6,25%	315 EUR	6,73%	+ 15 EUR
./. Unp. Lohn Abwesenheit (BAW x DSL)	300 EUR	6,25%	315 EUR	6,73%	+ 15 EUR
./. sonstige Gemeinkosten c.p.	2.856 EUR	59,5%	2.856 EUR	61,0%	0 EUR
= Intercompany Profit	144 EUR	3,0%	24 EUR	0,5%	- 120 EUR

Kennzahlen zur Produktivität

AW/Monteur/AT	Durchschnitt 2008 :	PKW 76 AW	NFZ 71 AW
---------------	---------------------	-----------	-----------

AW/Standplatz/AT	Durchschnitt 2008 :	PKW 61 AW	NFZ 71 AW
------------------	---------------------	-----------	-----------

AW/FDL	Durchschnitt 2008 :	PKW 36 AW	NFZ 46 AW
--------	---------------------	-----------	-----------

Lohnumsatz/ Fahrzeugdurchlauf	$\frac{\text{Umsatz Lohn}}{\text{FDL}}$
----------------------------------	---

Abkürzungsverzeichnis

MB	Mercedes-Benz
FF	Fremdfabrikat
VF	Vorführfahrzeug
NF	Neufahrzeug
GF	Gebrauchtfahrzeug
AW	Arbeitswert
FDL	Fahrzeugdurchlauf i. S. von Kundenauftrag (s. Erläuterung Seite 4)
MA	Mitarbeiter/in
PKW	Personenkraftwagen
LKW	Lastkraftwagen
Trapo	Transporter
NFZ	Nutzfahrzeug
gew.	gewerblich
kfm.	kaufmännisch
T/Z	Teile und Zubehör
LL	Leistungslohn
DL	Durchschnittslohn
fzg.-bez.	fahrzeugbezogen
Std.	Stunden
Rep.	Reparatur
D	Daimler
WST	Werkstatt
WE	Wareneinsatz
ELS	Erlösschmälerungen
Kd. Berater	Kundenberater

Kostenstellenstruktur /-numerik für Daimler Vertragspartner

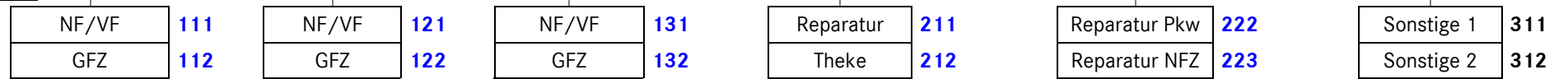
Unternehmensbereich



Kostenstellenbereich



Hauptkostenstellen



Unterkostenstellen GFZ

Inzahlungnahme auf NF	1121
Inzahlungnahme auf GFZ	1122
Freier Ankauf	1123
Drehscheibe n.selekt.Ware	1124
Drehscheibe selekt.Ware	1125
Leasingrückläufer	1126

Bereichsbezogene Hilfskostenstellen ⇒ Spezielle Umlagekosten

VAA	Verkaufsauftragsabwicklung	01
RAA	Reparaturauftragsabwicklung	02
TBA	Technische Berufsausbildung	03

Betriebs- / unternehmensbezogene Hilfskostenstellen ⇒ Allgemeine Umlagekosten

Kaufm. Verwaltung	04
Kaufm. Berufsausbildung	05
Allgemeiner Betrieb	06
Küche / Kantine	07