

Sie führen ein Autohaus,
nicht elf Tabellen.

SYSTEMBESCHREIBUNG

Controlling und Planung im Autohaus

Aufbau, Datenaufnahme, Rechenwerk und Zugriffsmodell des Planungs- und Auswertungssystems für Autohäuser — ob Markenhändler, Einzelbetrieb oder Autohausgruppe.

Sales, Aftersales und Finanzplanung in einer Zahlenwelt — bis hinunter auf das einzelne Fahrzeug, bis hinauf zur Planung und Revision, die Bank und Hersteller sehen wollen.

GEGENSTAND

Kapitel 2–3

Aufbau des Systems und der Weg, auf dem die Zahlen des Betriebs hineingelangen.

Kapitel 5–6

Die Sparten mit ihren Kennzahlen und die vier Planungshorizonte.

Kapitel 4

Das Rechenwerk der Liquidität: von der einzelnen Buchung bis zur freien Linie.

Kapitel 7–8

Wer welchen Datenausschnitt sieht und welche Berichte das System ausgibt.

DOKUMENT

SB-2026-07

FASSUNG

2.6

STAND

August 2026

UMFANG

12 Seiten

Interne Systemdokumentation. Beschreibt den Funktionsumfang, die Rechenwege und das Rechtemodell des Systems. Betriebsdaten einzelner Mandanten sind nicht Bestandteil dieses Dokuments; alle gezeigten Werte sind Musterwerte.

GLIEDERUNG

AUFBAU

Kapitel 2 bis 6 beschreiben das System der Reihe nach: erst der Aufbau, dann der Weg der Daten, dann das Rechenwerk.

NACHSCHLAGEN

Kennzahlen und ihre Formeln stehen in Kapitel 4.3 und 5.

Inhalt

1	Zweck und Geltungsbereich	2
	Was das System abbildet und für welche Betriebe	
2	Systemaufbau	3
	Module, Datenflüsse, Prüfstellen	
3	Datenaufnahme	4
	Quellen, Formate, Erkennung, Übernahme	
4	Rechenwerk Liquidität	5–6
	Von der Buchung zur freien Linie, Kennzahlen	
5	Sparten und ihre Kennzahlen	7–9
	Vertrieb, Service, Teiledienst	
6	Planungshorizonte	10
	Täglich, 13 Wochen, Jahr, Zweijahresplanung	
7	Zugriffs- und Rechtemodell	11
	Rollen und ihr Datenausschnitt	
8	Berichtsausgaben	12
	Bank, Hersteller, interne Auswertung	

1 Zweck und Geltungsbereich

Das System führt die Zahlen eines Autohausbetriebs an einer Stelle zusammen und rechnet daraus Liquidität, Spartergebnisse und Planung fort. Es ersetzt die Sammlung getrennter Tabellen, mit der die meisten Betriebe heute steuern.

1.1 Abgedeckte Betriebsart

Ausgelegt ist das System auf **Autohäuser** — ob Markenhändler, Einzelbetrieb oder Autohausgruppe — mit den Geschäftsbereichen Fahrzeugvertrieb, Service und Teiledienst. Mehrere Standorte je Mandant sind möglich; die Sparten werden je Standort und in Summe geführt.

1.2 Abgrenzung

Das System ist ein **Auswertungs- und Planungssystem**, keine Buchführung und kein Dealer-Management-System. Es bucht nicht, fakturiert nicht und ersetzt keinen Jahresabschluss. Es liest die Ergebnisse dieser Systeme aus, prüft sie und führt sie zu einer durchgängigen Steuerungssicht zusammen.

1.3 Grundsätze

- **Jede Zahl hat eine Quelle.** Zu jedem Wert ist das zugrunde liegende Dokument hinterlegt, die Übernahme bleibt rückholbar.
- **Geschätzt wird nichts, was gerechnet werden kann.** Fehlen Daten, weist das System die Lücke aus, statt sie zu füllen.
- **Schreibende Vorgänge nur nach Freigabe.** Das System liest, prüft und meldet selbstständig; geschrieben wird erst auf Bestätigung.
- **Jede Benutzerrolle sieht ihren Ausschnitt.** Der Datenumfang ergibt sich aus der Rolle, nicht aus der Bedienung (Kapitel 7).

2

LESART

Die Karte läuft von oben nach unten. Oben stehen die Quellen außerhalb des Systems, unten die Sichten, mit denen gearbeitet wird.

PRÜFSTELLEN

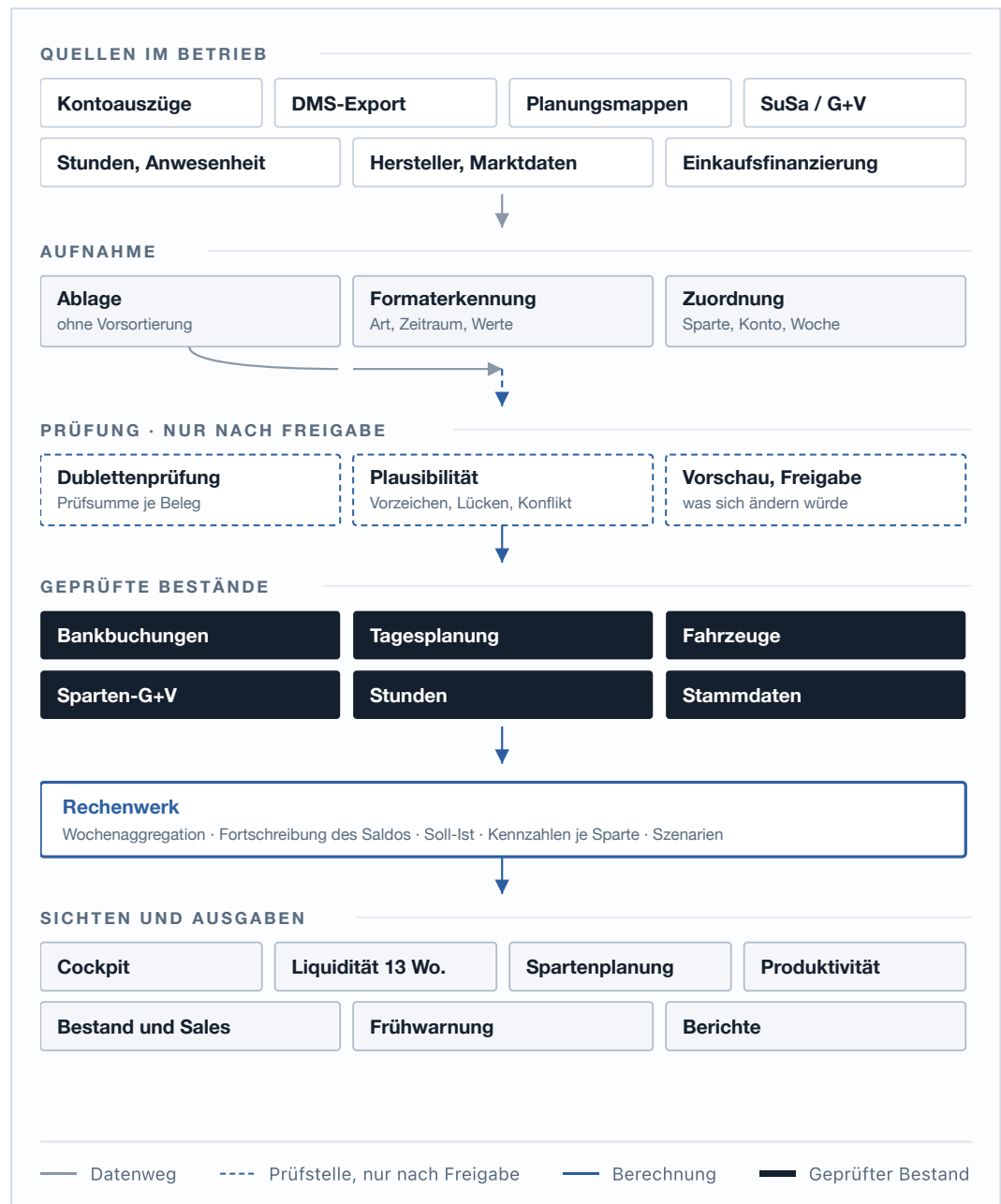
Gestrichelte Kanten sind Prüfstellen: Daten passieren sie nur nach bestandener Prüfung oder ausdrücklicher Freigabe.

SPEICHER

Die dunklen Felder sind die geprüften Bestände. Alles darunter rechnet ausschließlich aus ihnen — nie direkt aus einer Quelle.

2 Systemaufbau

Der Weg der Daten verläuft in fünf Stufen: Aus den **Quellen** des Betriebs gelangen Unterlagen in die **Aufnahme**, passieren dort die **Prüfung**, füllen die geprüften **Bestände** und werden vom **Rechenwerk** zu den **Sichten** verarbeitet.



2.1 Trennung von Quelle und Bestand

Keine Auswertung greift auf eine Quelle zu, sondern ausschließlich auf geprüfte Bestände. Eine fehlerhafte Lieferung kann deshalb keine Auswertung verfälschen, solange sie nicht freigegeben ist — und eine freigegebene lässt sich vollständig zurücknehmen, weil jede abgeleitete Zeile ihren Ursprung kennt.

2.2 Ein Rechenwerk für alle Sichten

Die Zahl im Cockpit, im Bankbericht und in der Spartenplanung stammt aus derselben Berechnung; sie kann nicht auseinanderlaufen. Sichten unterscheiden sich allein im Zugriffsumfang der Rolle (Kapitel 7), nicht im Rechenweg.

3

GRUNDGEDANKE

Kein Betrieb stellt sein DMS um, damit ein Auswertungssystem zufrieden ist. Die Aufnahme richtet sich nach den Formaten, die im Betrieb ohnehin anfallen.

RÜCKHOLBARKEIT

Jede Übernahme ist als Vorgang gespeichert und vollständig zurücknehmbar — einschließlich aller daraus abgeleiteten Zeilen.

3 Datenaufnahme

3.1 Angenommene Formate

TABELLE 1 — QUELLEN UND ÜBLICHE LIEFERFORMATE

Quelle	Format	Turnus
Kontoauszüge	PDF, CSV, MT940	täglich bis wöchentlich
Fahrzeugbestand, Aufträge	DMS-Export als Excel oder CSV	wöchentlich
Zahlenplanung	Excel-Mappe, mehrere Blätter	monatlich
Summen- und Saldenliste	PDF oder Excel aus der FiBu	monatlich
Stunden und Anwesenheit	Excel oder Direkteingabe	monatlich
Hersteller- und Marktdaten	Excel, CSV	quartalsweise

3.2 Ablauf der Aufnahme

- Ablage** — Ohne vorher zu sortieren oder umzubenennen; mehrere Dateien gleichzeitig sind zulässig.
- Erkennung** — Art der Unterlage, abgedeckter Zeitraum, enthaltene Werte. Mehrblättrige Mappen werden blattweise gelesen.
- Zuordnung** — Jeder Wert erhält seine Zieladresse: Sparte, Konto, Kalenderwoche, Standort.
- Prüfung** — Auf bereits gelieferte Belege, Zeitraumüberschneidungen und Plausibilität der Vorzeichen. Das Ergebnis erscheint als Vorschau: was neu ist, was sich ändert, was verworfen wird.
- Übernahme** — Erst auf Freigabe. Die übernommenen Zeilen bleiben mit dem Quelldokument verbunden.
- Fortschreibung** — Liquidität, Soll-Ist und die betroffenen Kennzahlen rechnen sich neu. Eine zweite Eingabe an anderer Stelle entfällt.

3.3 Behandlung von Doppellieferungen

Derselbe Kontoauszug erreicht das System mehrfach — einzeln und später erneut im Sammelordner. Eine Prüfsumme je Beleg erkennt die Wiederholung und markiert sie als Dublette, statt doppelt zu zählen. Überschneiden sich zwei Lieferungen nur teilweise, wird der Konflikt zur Klärung vorgelegt.

3.4 Datenstand und Alterung

Je Datenart ist hinterlegt, ab wann ein Bestand als alt und ab wann er als veraltet gilt; der Datenstand ist auf jeder Seite sichtbar. Über der zweiten Schwelle gilt die betroffene Auswertung nicht mehr als belastbar.

TABELLE 2 — SCHWELLEN DER DATENFRISCHE, TAGE BIS ALT / BIS VERALTET

Bankbuchungen	7 / 21	Tagesplanung	14 / 35	Fahrzeugbestand	14 / 35
Sparten-G+V	45 / 90	Stunden, Anwesenheit	35 / 75		

4

**WARUM
WOCHENWEISE**

Der Tagesverlauf ist im Autohaus zu sprunghaft, um daraus zu steuern. Die Woche ist die kleinste Einheit, in der Muster erkennbar bleiben.

**IST SCHLÄGT
PLAN**

Liegt für eine Woche ein Ist-Wert aus einer geprüften Quelle vor, ersetzt er den Planwert und wird nicht wieder überschrieben.

4 Rechenwerk Liquidität

4.1 Von der Buchung zur Wochenlinie

Alle liquiditätswirksamen Vorgänge laufen in einer Wochenrechnung zusammen: Ein- und Ausgänge je Kalenderwoche verdichtet, Saldo fortgeschrieben, gegen die verfügbare Linie gestellt.

$$\text{saldo}(w) = \text{saldo}(w-1) + \text{einnahmen}(w) - \text{ausgaben}(w)$$

Fortschreibung je Kalenderwoche. Startwert ist der letzte geprüfte Kontostand aus den Bankbuchungen.

$$\text{freie_linie}(w) = \text{kreditrahmen} - |\text{saldo}(w)|$$

Der noch nicht in Anspruch genommene Teil der Kontokorrentlinie. Maßgeblich ist der fortgeschriebene Saldo, nicht der Stammdatenwert.

$$\text{reichweite} = \min\{ w : \text{freie_linie}(w) < 0 \} - \text{aktuelle_woche}$$

Zahl der Wochen bis zur ersten Unterdeckung. Ohne Unterdeckung im Betrachtungszeitraum wird die Reichweite als „über 13 Wochen“ ausgewiesen.

4.2 Herkunft der Wochenwerte

Bei Mehrfachbelegung einer Woche gilt die Rangfolge in Tabelle 3. Ein bereits als Ist gekennzeichnete Wert wird durch einen Planwert nicht ersetzt.

TABELLE 3 — RANGFOLGE DER QUELLEN JE WOCHENWERT

Rang	Quelle	Kennzeichnung
1	Soll-Ist-Meldung der Sparte	Ist
2	Tagesplanung Liquidität	Ist
3	Bankbuchungen	Ist
4	Planungsmappe	Plan

Weichen zwei Quellen ab, bleibt der bestehende Wert unverändert und die Woche wird als Quellkonflikt markiert. Beide Werte bleiben erhalten; geklärt wird fachlich, nicht automatisch.

4.3 Bewertung der Lage

Aus freier Linie und Reichweite ergibt sich die Lagebewertung; die Schwellen sind je Mandant einstellbar. Unabhängig davon meldet das System sofort, sobald die freie Linie unter 50.000 Euro fällt.

TABELLE 4 — LAGEBEWERTUNG, VOREINSTELLUNG

Stufe	Bedingung	Bedeutung
Grün	freie Linie ≥ 100.000 € und Reichweite ≥ 4 Wochen	stabil
Gelb	freie Linie ≥ 0 € und Reichweite ≥ 1 Woche	beobachten
Rot	Unterdeckung im Betrachtungszeitraum	Maßnahme erforderlich
Grau	Datenlage veraltet	keine Aussage

Grau ist bewusst keine Zwischenstufe: Ein System, das auf veralteten Zahlen Grün meldet, ist gefährlicher als eines, das schweigt.

KOPPLUNG

Ein Fahrzeug ist kein Bestandsposten allein — es ist ein Zahlungseingang mit Datum. Genau so wird es gerechnet.

FAKTORIERUNG

Die Zahlungsziele sind je Vorgangsart hinterlegt und je Mandant anpassbar.

4.4 Kopplung von Vorgängen an die Wochenrechnung

Der Nutzen der Wochenrechnung entsteht erst, wenn die Vorgänge aus den Sparten automatisch in ihr landen. Dafür ist zu jedem Vorgangstyp hinterlegt, wann er zahlungswirksam wird.

TABELLE 5 — ZAHLUNGSWIRKSAMKEIT JE VORGANGSART

Vorgang	Tage	Wirkung in der Wochenrechnung
Fahrzeugauslieferung, Barzahler	7	Eingang in der Woche des Auslieferungsdatums zuzüglich Ziel
Fahrzeugauslieferung, Finanzierung	7	Eingang der Bankauszahlung
Fahrzeugauslieferung, Leasing	23	Eingang der Leasinggesellschaft
Werkstattrechnung	30	Eingang nach Zahlungsziel
Teilverkauf Tresen	7	überwiegend sofort, Rest nach Ziel
Fahrzeugeinkauf	—	Ausgang zum vereinbarten Termin, Einkaufsfinanzierung gesondert

```
ziel_kw = kalenderwoche( auslieferungsdatum + zahlungsziel )
```

Wird ein Fahrzeug auf ausgeliefert gesetzt, ermittelt das System die Zielwoche und trägt den Verkaufserlös dort als Einnahme ein. Wird das Datum verschoben, wandert der Betrag mit; wird die Auslieferung zurückgenommen, verschwindet er wieder.

4.5 Standzeit und Zinsbelastung

Zu jedem Fahrzeug im Bestand führt das System den gebundenen Betrag und die Standzeit. Daraus ergibt sich die laufende Zinsbelastung der Einkaufsfinanzierung je Einheit und in Summe je Sparte.

```
invest = einkauf + aufbereitung + Σ zusatzkosten
```

Alle nachträglichen Positionen zählen mit — jede als eigene, benannte Zeile, nicht als Sammelbetrag.

```
zinslast = invest × zinssatz(stufe) × standtage / 360
```

Der Zinssatz folgt der Staffel der Einkaufsfinanzierung; die Stufe ergibt sich aus der Standzeit.

TABELLE 6 — MUSTERRECHNUNG GEBRAUCHTFahrzeug

Position	Betrag
Hereinnahme in Zahlung	18.400,00 €
Aufbereitung, Lackarbeit	860,00 €
Bremsen Vorderachse	2.000,00 €
Zinslast, 41 Standtage	212,00 €
Gebundener Betrag	21.472,00 €

Erst dieser Betrag ist die Grundlage für die Preisuntergrenze. Wird nur der Einkaufswert geführt, erscheint das Fahrzeug in der Auswertung um die nachträglichen Positionen zu günstig — im Beispiel um 3.072 Euro.

5

AUFBAU

Jede Sparte wird nach demselben Muster geführt: Mengengerüst, Wertgerüst, Ergebnis. So bleiben die Sparten vergleichbar.

TRENNUNG

Auftragseingang und Auslieferung sind getrennte Größen. Der Auftragseingang zeigt den Markt, die Auslieferung das Ergebnis.

5 Sparten und ihre Kennzahlen

Die drei Sparten werden getrennt geplant und getrennt ausgewertet, aber nach einheitlichem Aufbau. Kapitel 5.1 bis 5.3 beschreiben die jeweiligen Größen.

5.1 Vertrieb

Geführt werden Neuwagen PKW, Nutzfahrzeuge, Gebrauchtwagen sowie Vorführwagen. Je Segment werden Stückzahlen, Umsatz und Bruttoertrag als Ziel und als Ist geführt, jeweils auch je Fahrzeug.

TABELLE 7 — GRÖSSEN DER SPARTENPLANUNG VERTRIEB

Größe	Herleitung
Auftragseingang	gezählte Aufträge im Zeitraum, unabhängig vom Liefertermin
Zielstückzahl	Planwert je Segment und Periode
Durchschnittsumsatz je Einheit	Umsatz der Vorperiode ÷ Stückzahl der Vorperiode
Geplanter Umsatz	Zielstückzahl × Durchschnittsumsatz je Einheit
Bruttoertragsquote	Planwert in Prozent, je Segment
Bruttoertrag in Euro	geplanter Umsatz × Bruttoertragsquote
Umsatz je Fahrzeug	Umsatz der Periode ÷ ausgelieferte Einheiten, Plan und Ist
Bruttoertrag je Fahrzeug	Bruttoertrag der Periode ÷ ausgelieferte Einheiten, Plan und Ist
Standzeit	Tage zwischen Zugang und Auslieferung, je Einheit
Zinsbelastung	siehe Kapitel 4.5

$$\text{soll_anteilig(monat)} = \text{jahresziel} / 12 \times \text{verstrichene_monate}$$

Der Soll-Ist-Abgleich rechnet anteilig, ohne Saisonkurve. Eine Saisongewichtung ist je Mandant hinterlegbar, ist aber nicht voreingestellt — eine falsche Kurve verzerrt stärker als gar keine.

FINANZDIENSTLEISTUNG UND ZUSATZPRODUKTE

Zusätzlich werden die Quoten der Finanzdienstleistung und der daran hängenden Zusatzprodukte geführt, weil sie den Ertrag je Einheit maßgeblich bestimmen und zugleich den Zahlungseingang verschieben (Kapitel 4.4).

TABELLE 8 — FINANZDIENSTLEISTUNG UND ZUSATZPRODUKTE, GEFÜHRTE QUOTEN

Quote	Bezugsgröße
Leasinganteil	ausgelieferte Einheiten
Finanzierungsanteil	ausgelieferte Einheiten
Garantieverlängerung	ausgelieferte Einheiten
Wartungs- und Servicevertrag	ausgelieferte Einheiten
Kfz-Versicherung, vermittelt	ausgelieferte Einheiten
Restschuldversicherung	abgeschlossene Finanzdienstleistungsverträge
Differenzkaskoabsicherung	abgeschlossene Finanzdienstleistungsverträge

Die Bezugsgröße ist bewusst unterschiedlich: Anteile, die an jedem Fahrzeug anfallen können, beziehen sich auf alle Einheiten; die Versicherungsquoten nur auf die Verträge, bei denen sie überhaupt anfallen können. Je Produkt lassen sich Quote, Stückzahl und Provisionsertrag führen.

DREI GRADE

Anwesenheits-, Leistungs- und Auslastungsgrad hängen zusammen: der Auslastungsgrad ist das Produkt der beiden anderen.

PERSONALSTAND

Die Mitarbeiterzahl je Periode wird in der Sparte selbst gepflegt, nicht in den Stammdaten — Personal wechselt häufiger als Stammdaten.

LEERWERTE

Fehlt eine Bezugsgröße, bleibt die Kennzahl leer. Sie wird nicht auf null gesetzt, weil null eine Aussage wäre.

5.2 After Sales

Die Servicesparte wird über die Kennzahlen der Werkstatt und über die Erlösgrößen je Durchgang geführt. Beide Blöcke werden als Plan und als Ist je Periode erfasst.

PRODUKTIVITÄTSGRADE

$$\text{anwesenheitsgrad} = \text{produktive_stunden} / \text{anwesende_stunden}$$

Anteil der Anwesenheit, der überhaupt an Aufträgen verbracht wird. Rüstzeiten, Schulung und interne Arbeiten mindern ihn.

$$\text{leistungsgrad} = \text{verrechnete_stunden} / \text{produktive_stunden}$$

Verhältnis von verkaufter zu tatsächlich aufgewandter Zeit. Werte über 100 Prozent sind möglich und üblich, wenn nach Richtzeit abgerechnet wird.

$$\text{auslastungsgrad} = \text{verrechnete_stunden} / \text{anwesende_stunden}$$

Die zusammenfassende Größe: Anteil der bezahlten Anwesenheit, der beim Kunden abgerechnet wird. Entspricht rechnerisch dem Produkt aus Anwesenheits- und Leistungsgrad.

ERLÖSGRÖSSEN

TABELLE 9 — GEFÜHRTE GRÖSSEN DER SERVICESPARTE

Größe	Herleitung
Durchgänge	abgeschlossene Werkstattaufträge je Periode
Verrechnungssatz	Planwert je Stunde, je Standort
Lohnerlös	verrechnete Stunden × Verrechnungssatz
Lohnerlös je Durchgang	Lohnerlös ÷ Durchgänge
Teilerlös je Durchgang	Teileumsatz eigene Werkstatt ÷ Durchgänge
Zubehörerlös je Durchgang	Zubehörumsatz ÷ Durchgänge
Reifen, Öl, Wischerblätter	optional als eigene Erlöslinien je Durchgang

TABELLE 10 — MUSTERPERIODE, PRODUKTIVITÄT

Kennzahl	Plan	Ist	Abw.
Anwesende Stunden	1.840	1.812	–28
Produktive Stunden	1.730	1.705	–25
Verrechnete Stunden	1.870	1.847	–23
Anwesenheitsgrad	94,0 %	94,1 %	+0,1
Leistungsgrad	108,1 %	108,3 %	+0,2
Auslastungsgrad	101,6 %	101,9 %	+0,3
Durchgänge	612	587	–25
Lohnerlös je Durchgang	305,00 €	312,40 €	+7,40

Die Grade halten den Plan, die Durchgänge liegen darunter: Die Werkstatt arbeitet gut, hat aber zu wenig Aufträge. Das ist eine Vertriebsfrage, keine Werkstattfrage — die Trennung der Kennzahlen macht das sichtbar.

WARUM
GETRENNT

Der interne Teileumsatz ist kein Fremdgeschäft. Wird er mit dem Tresengeschäft vermischt, sieht der Teiledienst besser aus, als er ist — und der Service schlechter.

BESTANDSBINDUNG

Das Lager ist der zweitgrößte Bindungsposten nach dem Fahrzeugbestand und gehört deshalb in die Liquiditätsbetrachtung.

5.3 Teiledienst

Der Teiledienst wird in drei Linien geführt. Die Trennung ist nicht kosmetisch: Nur sie erlaubt es, die Ergebnisse von Service und Teiledienst getrennt zu beurteilen.

TABELLE 11 — LINIEN DES TEILEGESCHÄFTS

Linie	Inhalt	Bewertung
Eigene Werkstatt	Teile, die in eigenen Werkstattaufträgen verbaut werden	interner Umsatz
Tresen	Verkauf an Endkunden und freie Werkstätten	Fremdumsatz
Gesamt	Summe beider Linien	Spartenumsatz

TABELLE 12 — GEFÜHRTE GRÖSSEN JE LINIE

Größe	Herleitung
Umsatz	Planwert und Ist je Periode und Linie
Bruttoertrag in Prozent	Planwert je Linie
Bruttoertrag in Euro	Umsatz × Bruttoertragsquote
Zubehörumsatz	eigener Planwert, nicht Teil des Teileumsatzes
Bestandsbindung Lager	Lagerwert zum Stichtag, fließt in die Liquiditätsbetrachtung
Lagerreichweite	Lagerwert ÷ durchschnittlicher Teileverbrauch je Periode

5.4 Zusammenführung zum Gesamtbetrieb

Die Spartenergebnisse laufen in einer gemeinsamen Ergebnisrechnung zusammen. Geführt werden je Sparte Umsatz, Bruttoertrag und Stückzahl beziehungsweise Durchgänge, jeweils als Plan und Ist, je Standort und in Summe.

TABELLE 13 — ERGEBNISSTRUKTUR, MUSTERWERTE EINER PERIODE

Sparte	Umsatz	BE %	BE €
Neuwagen PKW	3.620.000	8,0	289.600
Nutzfahrzeuge	890.000	7,4	65.860
Gebrauchtwagen	1.760.000	8,5	149.600
Service	1.320.000	62,0	818.400
Teiledienst	840.000	24,5	205.800
Gesamtbetrieb	8.430.000	18,1	1.529.260

Musterwerte zur Darstellung der Struktur. Die Bruttoertragsquote des Gesamtbetriebs ist keine Mittelung der Spartenquoten, sondern das Verhältnis der Summen.

6

EINE QUELLE

Alle vier Horizonte rechnen aus denselben Beständen. Es gibt keine getrennte Planungsdatei, die nachgepflegt werden müsste.

ROLLIEREND

Der 13-Wochen-Horizont wandert mit der Kalenderwoche mit; er wird nicht zum Jahreswechsel zurückgesetzt.

6 Planungshorizonte

Das System führt vier Horizonte nebeneinander. Sie unterscheiden sich in Auflösung und Zweck, nicht in der Datengrundlage.

TABELLE 14 — HORIZONTE UND IHRE VERWENDUNG

Horizont	Auflösung	Zweck
Tagesliquidität	Tag	Disposition, Zahlungsfreigaben
13 Wochen, rollierend	Kalenderwoche	Steuerung, Bankgespräch
Jahresplanung	Monat	Zielsetzung, Soll-Ist
Zweijahresplanung	Quartal	Anforderung von Hersteller und Finanzierer

6.1 Soll-Ist-Abgleich

Der Abgleich läuft je Sparte und Periode. Das Soll wird anteilig aus dem Jahresziel gebildet (Kapitel 5.1), das Ist stammt aus den geprüften Beständen. Ausgewiesen werden absolute und prozentuale Abweichung sowie die Hochrechnung auf das Jahresende.

$$\text{hochrechnung} = \text{ist_kumuliert} / \text{verstrichene_monate} \times 12$$

Lineare Fortschreibung des bisherigen Verlaufs. Sie ersetzt keine Planung, sondern zeigt, wohin der bisherige Verlauf führt.

6.2 Szenarien

Auf den 13-Wochen-Horizont lassen sich Szenarien legen. Sie verändern die Planwerte, nicht die Ist-Werte, und sind jederzeit abschaltbar.

TABELLE 15 — SZENARIEN, VOREINSTELLUNG

Szenario	Umsatzannahme	Zusätzliche Annahme
Ungünstig	–12 %	Verzug von Zahlungseingängen
Erwartet	±0 %	Planwerte unverändert
Günstig	+6 %	Planwerte unverändert

Ein Zahlungsverzug wird im ungünstigen Szenario als **Ausfall** gerechnet, nicht als Verschiebung in eine spätere Woche. Eine Verschiebung würde die Reichweite optimistisch verzerren, weil der Betrag im Betrachtungszeitraum erhalten bliebe.

6.3 Frühwarnung

Die Lage wird stündlich neu bewertet. Meldungen entstehen nicht nur aus dem Zustand, sondern aus dem Verlauf: Eine Meldung ergeht auch dann, wenn die freie Linie heute noch auskömmlich ist, die Fortschreibung aber innerhalb des Horizonts in die Unterdeckung läuft.

TABELLE 16 — AUSLÖSER VON MELDUNGEN

Auslöser	Bedingung
Sofortmeldung	freie Linie unter 50.000 €
Unterdeckung im Horizont	freie Linie in einer Zukunftswoche unter 0 €
Datenlage veraltet	Datenart über zweiter Schwelle (Tabelle 2)
Quellkonflikt	zwei Quellen für dieselbe Woche mit abweichendem Wert
Übernahme ausstehend	geprüftes Dokument seit über 7 Tagen ohne Freigabe

7

GRUNDREGEL

Der Datenumfang folgt der Rolle. Ein Zugang, der eine Auswertung nicht sehen darf, erreicht sie auch nicht über einen direkten Aufruf.

MANDANTENTRENNUNG

Zugänge sind an einen Mandanten gebunden. Ein Zugriff über die Mandantengrenze hinweg wird abgewiesen, nicht gefiltert.

7 Zugriffs- und Rechtemodell

Jeder Zugang gehört zu genau einer Rolle und zu genau einem Mandanten. Die Rolle bestimmt, welche Auswertungen erreichbar sind und in welchem Umfang. Das Modell ist als Positivliste angelegt: Was nicht ausdrücklich freigegeben ist, ist gesperrt.

TABELLE 17 — ROLLEN UND DATENUMFANG

Rolle	Umfang	Liquidität	Fahrzeugebene	Interne Vermerke
Geschäftsführung Inhaber, Finanzbuchhaltung	alle Sparten und Standorte des Mandanten	vollständig	vollständig	ja
Bereichsleitung Vertrieb, Service, Teile	die eigene Sparte, alle Standorte	eigene Sparte	eigene Sparte	nein
Hausbank Finanzierungspartner	ausschließlich der vereinbarte Bankbericht	nur im Bericht	nein	nein
Hersteller Importeur, Zentrale	Spartenplanung und Zielerreichung im geforderten Aufbau	nein	nein	nein
Berater betreuende Beratung	Arbeitsebene: Maßnahmen, offene Klärungen, Auffälligkeiten	vollständig	vollständig	ja

7.1 Was ein externer Zugang nicht sieht

Für Bank- und Herstellerzugänge sind über die Auswertungen hinaus einzelne Angaben gesperrt, die im internen Betrieb geführt werden: Vermerke des Beraters, die Einstufung der wirtschaftlichen Lage, die Maßnahmenliste sowie die Zuordnung des betreuenden Beraters. Diese Felder werden nicht ausgeblendet, sondern gar nicht erst übertragen.

7.2 Nachvollziehbarkeit

Übernahmen, Freigaben und Rücknahmen werden mit Zeitpunkt und Zugang aufgezeichnet. Die Aufzeichnung ist für die Geschäftsführung einsehbar und dient der Klärung, welcher Stand wann galt — insbesondere, wenn ein Bericht zu einem früheren Zeitpunkt abgegeben wurde.

7.3 Standorte

Innerhalb eines Mandanten lassen sich Auswertungen je Standort einschränken. Sparten- und Liquiditätsrechnung laufen wahlweise je Standort oder in Summe; die Zuordnung erfolgt an der Quelle und nicht nachträglich über Filter.

7.4 Vergabe und Entzug von Zugängen

Zugänge werden von der Geschäftsführung des Mandanten vergeben und jederzeit entzogen. Ein entzogener Zugang verliert den Zugriff sofort, nicht erst zum Ende einer laufenden Sitzung. Externe Zugänge für Bank und Hersteller lassen sich befristet vergeben — sie enden am hinterlegten Datum, ohne dass jemand daran denken muss.

Der Berichtsversand ist davon unabhängig: Ein Bericht kann ausgegeben und weitergegeben werden, ohne dass der Empfänger einen Zugang zum System erhält. Für Empfänger, die einmalig Zahlen benötigen, ist das der vorgesehene Weg.

8

**AUFBAU DER
BERICHTE**

Die Gliederung folgt dem, was Hersteller, Sparkassen und freie Banken in der Praxis anfordern — nicht einer eigenen Systematik.

STAND

Jeder Bericht trägt den Datenstand, aus dem er erzeugt wurde. Ein Bericht auf veralteter Datenlage wird als solcher gekennzeichnet.

8 Berichtsausgaben

Berichte werden aus den geprüften Beständen erzeugt, nicht gesondert gepflegt. Sie lassen sich zu jedem Zeitpunkt neu erstellen und tragen den jeweiligen Datenstand.

TABELLE 18 — BERICHTSARTEN

Bericht	Empfänger	Inhalt
13-Wochen-Bericht	Hausbank	Wochenverlauf mit Ein- und Ausgängen, Saldo, freier Linie, Reichweite
Jahresplanung	Bank, Hersteller	Monatswerte je Sparte, Soll-Ist, Hochrechnung
Zweijahresplanung	Hersteller, Finanzierer	Quartalswerte je Sparte, Investitions- und Finanzierungsbedarf
Spartenbericht	intern, Hersteller	Umsatz, Bruttoertrag, Stückzahlen und Durchgänge je Sparte
Produktivitätsbericht	intern	Grade und Erlösgrößen der Servicesparte je Periode
Bestandsbericht	intern, Einkaufsfinanzierer	Fahrzeugbestand mit Invest, Standzeit und Zinsbelastung

8.1 Marktdaten

Zulassungs- und Marktdaten werden getrennt geführt und nur im Reporting verwendet. Sie fließen nicht in die Planung ein: Der Markt erklärt Abweichungen, er begründet keine Zielwerte.

8.2 Ausgabeformate

Berichte werden als PDF zur Weitergabe und als Tabelle zur Weiterverarbeitung ausgegeben. Der PDF-Bericht führt Deckblatt, Datenstand und Quellenangabe mit.

8.3 Einführung im Betrieb

- Bestandsaufnahme** — Welche Quellen liegen in welchem Format vor, in welchem Turnus und aus welchem System.
- Ersteinrichtung** — Mandant, Standorte, Sparten, Kreditrahmen, Zinsstaffel und Verrechnungssätze hinterlegen.
- Erstbefüllung** — Aufnahme der zurückliegenden Perioden, damit Vergleichswerte und Durchschnitte vorliegen.
- Abgleich** — Errechnete Werte gegen die bisherige Auswertung des Betriebs stellen, Abweichungen klären.
- Laufender Betrieb** — Wöchentliche Lieferung der Bankdaten, monatliche Lieferung der Sparten- und Stundendaten.

Detailfragen zu einzelnen Rechenwegen beantworten wir gern.

Gregor Badstieber
Geschäftsführung

Klaus-D. Stotzem
Geschäftsführung