

Pünktlich zum Wochenende noch ein ganz klein wenig Lektüre darüber, was ich mir bei den Kennzahlen ALE und BLE gedacht habe. Warum überhaupt noch mehr Kennzahlen?

Produktivität und Effizienz werden wichtige (Werkstatt-)Kennzahlen bleiben. Sie betreffen aber nur die Werkstatt, und oft ist nicht ganz klar, wie der hin und wieder mitarbeitende Meister oder Annahmemeister gewichtet werden sollen. Vor allem aber findet immer mehr Arbeit (und Aufwand) im Büro statt. Und die Mitarbeiter „im Büro“ sollen gerade dabei helfen, dass die Werkstatt gut organisiert arbeiten kann und ausreichend Stunden verkauft werden. Zudem fließen in diese Werte auch verkaufte Stunden ein, die von Dritten, z.B. Hageldrückern erbracht wurden; deren Aufwand bleibt aber außen vor bei den herkömmlichen Betrachtungen. Darum geht es: Woher weiß ich jetzt, wie gut ich aufgestellt bin?

Deshalb berechnen wir zunächst in Geld (nicht in Zeit), welchen Aufwand der Betrieb pro verkaufter Stunde hat. Das nennen wir Arbeitskostensatz. Kosten zu nehmen, empfiehlt sich, weil der Unternehmer bewusst entscheiden muss, wer mit welchem Lohn/Gehalt welche Tätigkeiten verrichten soll oder ob im Büro jemand eingestellt wird. Denn alle diese Aufwendungen müssen mit dem Lohnerlösen der Werkstatt wieder verdient werden. Den Arbeitskostensatz stellen wir dann ins Verhältnis zum Stundenverrechnungssatz. Das ist dann die Arbeits-Leistungs-Effizienz (ALE). Bei seiner Optimierung denken wir über Arbeitskosten, Stundenverrechnungssatz und verkaufte Stunden nach und fragen, an welcher Stellschraube mit welchen Maßnahmen optimiert werden kann. Der Wert hat den wünschenswerten Effekt, dass ich guten Gewissens Zeiträume in einem Betrieb oder aber auch mehrere Betriebe miteinander vergleichen kann, weil hier alle strukturellen Effekte schon eingeflossen sind.

Analog dazu habe ich im Austausch mit Marko Senger den Wert für die Betriebs-Leistungs-Effizienz entwickelt. Für dessen Berechnung werden alle betrieblichen Kostenpositionen herangezogen, so dass der Betriebskostensatz ermittelt wird, der dann ebenfalls ins Verhältnis zum tatsächlich erzielten Stundenverrechnungssatz gesetzt wird.

Das Spannende an diesem Wert war auch die folgende Erkenntnis: Betriebe mit einem BLE unter 100% (Betriebskostensatz gleich oder größer Stundenverrechnungssatz) erzielen ihre Gewinne ausschließlich aus den Margen für Lack und Ersatzteile. Das aber ist nicht unkritisch.

Ich bin sehr gespannt auf die Ergebnisse der Befragung, die wir für die Teilnehmer bezogen auf ihren Wert kommentieren werden. Die Ergebnisse werden auch Futter für unsere Seminare und die konzeptionelle Arbeit liefern. Damit leistet jeder Teilnehmer einen Beitrag für sich und für die Kollegen. Dafür herzlichen Dank! Und später dann gute Erkenntnisse aus den Vergleichen.

Ein schönes Wochenende und herzliche Grüße,

L. Stefan Höslinger

