



## Liegt Ihr Geld im Lager?

Mit Liquiditäts- und Beständemanagement bringt die TMS AG Autohäuser in Fahrt

**E**in Aspekt, der uns bei der Beratung von Autohäusern immer wieder auffällt, ist die mangelnde Liquidität“, so Markus Kraemer, Vorstand der TMS Unternehmensberatung AG. Und das hat weit reichende Folgen: Jederzeit zahlungsfähig zu sein ist die Grundlage für ein erfolgreiches und aktives Geschäft. „Dabei geht es nicht nur um laufende Einnahmen und Ausgaben, gerade im gebundenen Kapital verbergen sich häufig noch erhebliche Reserven“, betont Markus Kraemer.

### Erfolgsrezept Working Capital Management

Hier hilft ein so genanntes Working Capital Management, mit dem Ziel, die Kapitalbindung möglichst optimal zu gestalten. Eine wesentliche Rolle spielt dabei das Management von Zeit. Wie lange dauert es, bis ein Kunde seine Rechnung für Serviceleistungen bezahlt? Ist die Rechnung bei Abholung des Fahrzeugs überhaupt fertig? Wie lange lagern durchschnittlich die Ersatzteile bis zu ihrem Einsatz? Wie lange stehen Gebrauchtwagen, bis sie gekauft werden? Können alle Neuwagen zeitgerecht abgelöst werden? Dass in der Beantwortung dieser Fragen und der Optimierung der zugrunde liegenden Prozesse enormes Einsparpotenzial liegt, zeigt Markus Kraemer mit folgendem Beispiel:

### Beispiel aus der Praxis

Ein Kfz-Händler will in einem Jahr 420 Gebrauchtwagen verkaufen. Er kalkuliert mit einem durchschnittlichen Fahrzeugwert von 15.000 Euro. Aus seiner Bestandsliste ergeben sich aktuell 140 Tage durchschnittliche Standzeit der Fahrzeuge, das macht im Jahr eine durchschnittliche Kapitalbindung von 2,45 Mio. Euro. Reduziert man die durchschnittliche Standzeit auf z.B. 60 Tage, verringert sich die durchschnittliche Kapitalbindung auf 1,05 Mio. Euro. Andersherum könn-

ten bei einem gleich hohen Fahrzeugbestand erheblich größere Stückzahlen gedreht werden. Damit nicht genug: Da der GW-Bestand bei vielen Händlern komplett fremdfinanziert ist, reduziert sich mit einer Bestandsminderung nicht nur die Kapitalbindung, sondern bei 6 Prozent Zinsen auch der Zinsaufwand um 84.000 Euro pro Jahr. „Eine derartige Einsparung liegt oft höher als der Jahresgewinn vieler kleinerer Händler“, sagt Kraemer.



Markus Kraemer,  
Vorstand TMS AG

### Liquidität sichern

Weiteres Potenzial, um Zeit und Kosten zu sparen und damit die Liquidität zu erhöhen, liegt im Servicebereich. Hier lautet das Ziel – zum Beispiel durch eine Erhöhung der Direktzahler – möglichst wenige Forderungen entstehen zu lassen. Auch bei Gewährleistungen sorgt eine direkte und effiziente Bearbeitung für deutliche Liquiditätssteigerungen, ebenso beim Management des Teilelagers, das leicht zu einer Quelle unnötiger Kapitalbindung wird.

### Optimierungspotenzial im Autohaus

Mit einem verbesserten Liquiditäts- und Beständemanagement tritt ein weiterer Effekt ein, der gerade im Blick auf Bankgespräche von Bedeutung ist: Eine höhere Eigenkapitalquote verbessert die Bilanzstruktur. „Bei konsequenter Anwendung ermöglicht das Liquiditätsmanagement eine erhebliche Renditestigerung und trägt ganz wesentlich zur Zukunftsfähigkeit des Unternehmens bei“, fasst Markus Kraemer seine Erfahrungen bei der Beratung von Autohäusern zusammen.

#### DIE BRANCHENSPEZIALISTEN

→ Die TMS Unternehmensberatung AG betreut bundesweit mittelständische Unternehmen. Der Automobilhandel bildet einen Branchenschwerpunkt. Beratungskompetenz hat die TMS AG hier vor allem in den Bereichen Krisen- und Sanierungsmanagement, bei der Unternehmensnachfolge sowie bei der Entwicklung innovativer Konzepte zur Zukunftssicherung der Betriebe.

#### IHR KONTAKT ZU TMS

→ TMS Unternehmensberatung AG  
Köln - Hamburg - München  
Stolberger Str. 313, 50933 Köln  
Tel.: 0221 / 28 30 2-0, Fax: 0221 / 28 30 2-33  
→ [www.tms.de](http://www.tms.de)



Köln · Hamburg · München

Stolberger Str. 313 · 50933 Köln · Tel.: 0221 / 28 30 2-0 · Fax: 0221 / 28 30 2-33  
Internet: [www.tms.de](http://www.tms.de) · E-mail: [info@tms.de](mailto:info@tms.de)