

VSF.

Kennzahlen im Fahrradhandel und
das Potential des Business
Navigator

Agenda

- Was sind Kennzahlen? Und wozu brauchen wir sie?
- Zieldefinition
- Die wichtigsten Kennzahlen im Überblick
- Häufige Fehler
- Umsetzung in der Praxis

Was sind Kennzahlen?

- KPI: Key Performance Indicator = Kennzahlen zur Leistungsmessung
 - Bin ich auf Kurs? Wo muss ich gegensteuern?
 - Frühzeitiges erkennen
- Kennzahlen sind Werkzeuge, keine Ziele!

Wofür brauche ich Kennzahlen überhaupt?

- Überblick verschaffen – Ist Zustand
- Ziele setzen und kontrollieren – Ziele klar definieren
- Entscheidungen treffen – Faktenbasiert, kein Bauchgefühl
- Probleme frühzeitig erkennen – Warnsignale bemerken

Zieldefinition

- SMART Regel für Kennzahlen
 - S – spezifisch 10% mehr Umsatz in der Werkstatt statt erfolgreiche Werkstatt
 - M – messbar 5 Reklamationen im Monat statt weniger Beschwerden
 - A – akzeptiert von allen Mitarbeitenden
 - R – realistisch 3% mehr Umsatz in 2026 statt 20%
 - T – terminiert Ziel erreicht Ende 2026 statt irgendwann
- Finde für deinen Betrieb die wichtigsten Kennzahlen
- Definiere dein Gesamtziel mit Zwischenschritten

Mögliche Kennzahlen für deinen Betrieb

- Welchen Bereich möchtest du fokussieren?
 - Verkauf
 - Lager
 - Werkstatt
 - Personal

Beispiel: Fokus auf den Verkauf

- Umsatz Verkauf
- Handelsspanne gesamt
- Handelsspanne einzelner Warengruppen
 - Verschiebungen? Welche Bereiche laufen gut?
- Umsatz pro Kunde
- Anzahl kaufender Kunden
- Umsatz pro qm

Beispiel: Fokus auf das Lager

- Warenbestand
- Lager-Drehzahl

Info: Die Lager-Drehzahl ist die Umschlagshäufigkeit des Lagers pro Jahr (Wareneinsatz / Mittelwert der Warenbestände der letzten 12 Monate)

Beispiel: Fokus auf die Werkstatt

- Werkstattumsatz gesamt
- Anzahl Aufträge
- Umsatz pro Auftrag
- Verhältnis AW- Umsatz zu Ersatzteilen
- Handelsspanne Ersatzteile
- Produktive Stunden

Beispiel: Fokus auf das Personal

- Umsatz pro Stunde (Verkauf und Werkstatt)
- Anzahl erfolgreicher Beratungen
- Arbeitszeit
- Ausfälle
- Verteilung der Arbeitszeit
- Zufriedenheit

Häufige Fehler vermeiden

- Zu viele Kennzahlen: 3-5 Kennzahlen pro Bereich
- Zahlen isoliert betrachten: großer Umsatzzuwachs dafür sehr geringe Handelsspanne
- Keine Vergleichswert Wie hoch sollte meine Lagerdrehzahl sein? -
> Betriebsvergleiche mit dem Business Navigator
- Kennzahlen nicht regelmäßig prüfen: Probleme werden zu spät erkannt
- Messung zur Messung: erhobene Daten werden nicht genutzt

Umsetzung in der Praxis

- **Vergleiche dich mit anderen**
- **Regelmäßige Kommunikation**
 - Aushang mit wichtigsten Kennzahlen
 - Kennzahlen ins Team Meeting integrieren
- **Gemeinsam interpretieren**
 - Was bedeuten die Zahlen konkret?
 - Welche Maßnahmen leiten wir ab?
- **Klein anfangen**
 - Wenige aussagekräftige Zahlen

Umsetzung in der Praxis

Daten vorhanden		ΣJul 25	ΣJul 24	ΣJul 25	ΣJul 24	ΣJul 25	ΣJul 24	ΣJul 25	ΣJul 24	ΣJul 25	ΣJul 24	ΣJul 25	ΣJul 24
		01 Tet	01 Tet	*02 Tet	*02 Tet	*03 Tet	*03 Tet	04 Tet	04 Tet				
WaWi aktueller Monat / Vorjahr		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>				
Quickcheck		ΣJul 25	ΣJul 24	ΣJul 25	ΣJul 24	ΣJul 25	ΣJul 24	ΣJul 25	ΣJul 24	ΣJul 25	ΣJul 24	ΣJul 25	ΣJul 24
Einkauf / Verkauf		01 Tet	01 Tet	*02 Tet	*02 Tet	*03 Tet	*03 Tet	04 Tet	04 Tet				
Umsatz Fahrradhandel (ohne Werkstatt)	T€	2.384	2.642	599	630	1.258	1.217	435	543	-10	5	-20	
realisierte Handelsspanne	%	32,6	31,1	34,5	36,5	33,1	34,6	27,6	30,6	5	-5	-10	
Warenbestand	T€	2.100	2.098	570	570	607	790	558	553	0		1	
Drehzahl d. letzt. 12 Mon.	x	0,98	1,16	0,84	0,92	1,55	1,46	0,89	1,04	-15		-14	
Details Drehzahl													
Werkstatt u. Dienstleistungen													
AW-Umsatz	T€	122	116	111	119	83	72	49	58	5	-6	-16	

VSF.

Danke für eure Aufmerksamkeit!