BETRIEBSVERGLEICH
KRAFTFAHRZEUGHANDWERK

2022

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

LGH
Betriebsvergleiche

Im Rahmen der Untersuchungsreihe „Betriebswirtschaftliche Vergleichszahlen der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks“ wird hiermit der Betriebsvergleich für das Kraftfahrzeughandwerk vorgelegt.

Der Erfolg eines Unternehmens hängt neben vielschichtigen externen Marktproblemen im Wesentlichen von seiner Kostenstruktur ab. Mit der Kostenrechnung und -kontrolle hat der Unternehmer ein Hilfsmittel zur Verfügung, das erkennen lässt, wo und in welcher Höhe in seinem Betrieb Kosten angefallen sind. Erst wenn er diese kennt, ist er in der Lage, wichtige betriebswirtschaftliche Entscheidungen zu treffen.

Das ist aber nicht allein auf der Grundlage der eigenen Datensituation möglich. Vielmehr ist es ideal, wenn der Unternehmer seine Daten denen gleichartiger Betriebe gegenüberstellen kann. Der hier vorliegende Betriebsvergleich soll ihm die Vergleichszahlen an die Hand geben, mit deren Hilfe er sein Unternehmen auf Schwachstellen analysieren kann.

Zudem erlangt der Betrieb Hinweise zur Gewinnverbesserung, da wichtige Beziehungen zwischen Umsatz, fixen und variablen Kosten sowie Gewinn aufgeschlüsselt werden. Somit kann der Betriebsvergleich als Grundlage für zahlreiche Unternehmensentscheidungen und als ein Instrumentarium zur langfristigen Unternehmenssteuerung angesehen werden. Dabei soll beachtet werden, dass die Zahlen Durchschnittswerte wiedergeben, die aus leistungsstarken und auch leistungsschwächeren Betrieben gewonnen werden.

Den teilnehmenden Betrieben, den Buchstellen sowie der Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen, die die Veröffentlichung dieser Untersuchung finanziell unterstützt, sei an dieser Stelle besonders gedankt. Dieser Betriebsvergleich ist für interessierte Betriebe und ihre Berater im Internet unter *www.lgh.nrw* als Digital- und Printversion erhältlich.

Düsseldorf, Januar 2024

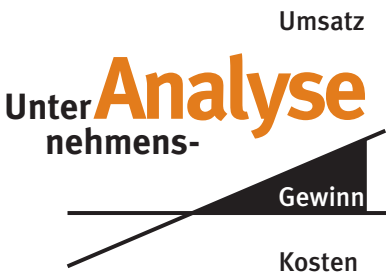
Verband des Kraftfahrzeuggewerbes Nordrhein-Westfalen e.V.
Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH)

Wünschen Sie eine kostenlose Unternehmensanalyse?

Die Teilnehmer am Betriebsvergleich erhalten auf Wunsch eine individuelle Auswertung und Analyse ihrer eingereichten betrieblichen Daten.

Vergleichen Sie Ihre Daten mit denen anderer Betriebe aus der Branche.
Erkennen und beseitigen Sie frühzeitig Schwachstellen in Ihrem Handwerksbetrieb.
Erhalten Sie Hinweise zur Gewinnoptimierung für Ihr Unternehmen.
Nutzen Sie die Möglichkeiten zur langfristigen Unternehmenssteuerung.

Reichen Sie uns Ihre Daten fristgerecht ein!
Der erforderliche Erhebungsbogen kann ab Frühjahr online ausgefüllt werden unter:
www.lgh-betriebsvergleiche.de



Die wirtschaftliche Lage im nordrhein-westfälischen Kraftfahrzeuggewerbe 2022/2023

von Wolfgang Dürig, Essen

In Nordrhein-Westfalen gibt es trotz öffentlicher Debatten über eine Verkehrswende immer mehr Autos. Hier sind im Vergleich der Bundesländer mit über 10,42 Millionen Fahrzeugen im Jahr 2022 die meisten Personenkraftwagen registriert. Das Statistische Bundesamt hat ermittelt, dass es hierzulande 582 zugelassene Autos pro 1.000 Einwohner gibt.[1] Das Land liegt damit auf Platz 8 der 16 Bundesländer.

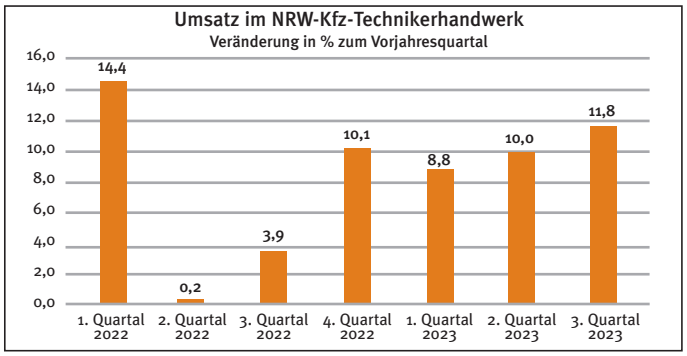
Die Betriebsleistung des Kraftfahrzeughandwerks setzt sich im Wesentlichen zusammen aus Handels- und Werkstattumsatz. Wenn die Straßenverkehrsämter in NRW für 2022 melden, dass 0,6% mehr PKW neu zum Verkehr zugelassen wurden als 2021, dann bedeutet das nicht, dass alle über das Kfz-Handwerk gekauft wurden. Vielmehr gehen Hersteller vermehrt dazu über, ihre Fahrzeuge im Direktvertrieb an den Endabnehmer (vielfach über das Internet) zu verkaufen. Neu in Deutschland vertretene Automarken wie Byton, Genesis, Nio oder Tesla verzichten sogar weitgehend auf den Zwischenverkauf über Händler. Eine ähnliche Tendenz ist auf dem Gebrauchtwagenmarkt festzustellen, wo inzwischen Verbraucher vermehrt privat ihre Fahrzeuge über Handelsplattformen verkaufen bzw. kaufen, ohne den Handel einzuschalten. Das hat Folgen für das Kfz-Handwerk, denn dessen Handelsumsatz (Neu- und Gebrauchtfahrzeuge) macht gut 84,5% des Gesamtumsatzes aus.[2] Dennoch hat der Handelsumsatz des Kraftfahrzeughandwerks 2022 zugelegt, was allerdings weniger auf steigende Stückzahlen als auf höhere Preise für die Fahrzeuge zurückzuführen ist. Die Preise für Neuwagen erhöhen sich im Durchschnitt um 13,2% auf 42.790 Euro, die der Gebrauchtwagen (im Markenhandel) um 11,2%.[3]

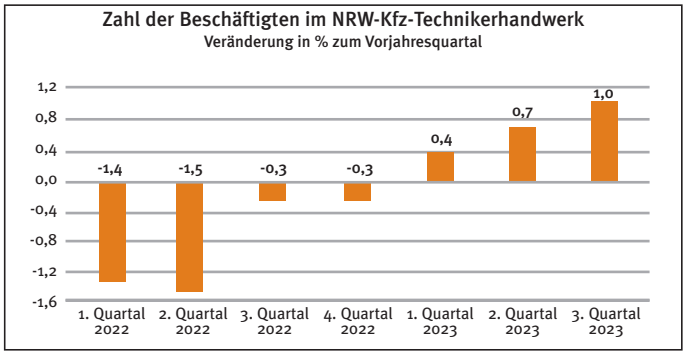
Die Struktur des Fahrzeugbestandes nach Antriebsarten wandelt sich ebenfalls. 6,8 Millionen der in NRW zugelassenen Pkw wurden mit Benzin (65,7%), 2,9 Millionen mit Diesel (28,1%) und 136.735 mit Gas angetrieben (1,3%). Der Bestand von Personenkraftwagen mit Hybrid- oder Elektroantrieb erreichte mit zusammen 506.563 Fahrzeugen einen Anteil von 4,9% an der Gesamtzahl der Pkw in NRW.[4] Damit liegt der Anteil der Elektromobilität deutlich unter der von der Politik angestrebten Zielmarke.[5] Als Gründe werden von Marktanalysten die zu geringe Reichweite, die mangelhafte Ladeinfrastruktur, die geringe Modellauswahl und die hohen Preise der Fahrzeuge trotz Kaufprämie angegeben.

Was bedeutet die zunehmende Zahl an Elektrofahrzeugen für das Werkstattgeschäft des Kfz-Handwerks? Für die Kfz-Werkstätten ergeben sich durch Elektromobilität deutliche Herausforderungen für ihr Tagesgeschäft bei den Reparatur- und Wartungsarbeiten. Dies betrifft sowohl die Infrastruktur als auch Mitarbeiterschulungen. Um Wartungsarbeiten an Elektrofahrzeugen durchführen zu können, müssen die Kfz-Werkstätten spezielle bauliche Voraussetzungen erfüllen, um als ein „Fachbetrieb für Hybrid- und Elektrofahrzeuge“ zertifiziert werden zu können. Hierbei liegen die Investitionskosten je nach technischer Ausstattung der Werkstätten ca. zwischen 10.000 Euro und knapp 50.000 Euro.[6]

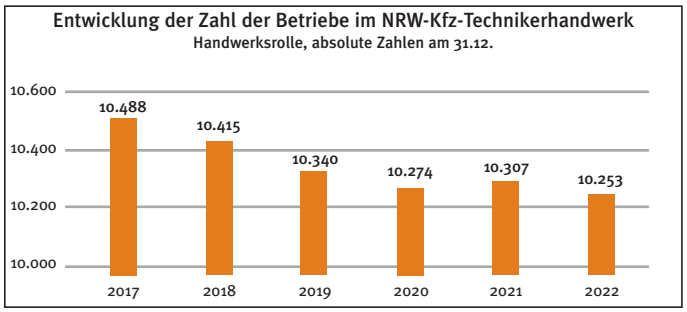
Die Wartungskosten für Elektrofahrzeuge sind im Vergleich zu Verbrennungsmotoren niedriger, da sie weniger Teile haben. Es entfallen Wartungsarbeiten wie Ölwechsel, Zündkerzen oder Reparaturen von Zylinderköpfen, Lichtmaschinen und Zündanlagen. Die Serviceprozesse verändern sich. Im Jahr 2022 wurde in den Betrieben ein durchschnittlicher Werkstattgesamtumsatz von 620.000 Euro erzielt. Eine Untersuchung der Deutsche Automobil Treuhand DAT ergab, dass 73% der Autobesitzer Wartungsarbeiten durchführen lassen, davon 17% in Markenwerkstätten. Bei Reparaturarbeiten beauftragen 56% der Autobesitzer eine Freie Werkstatt und nur 31% eine Markenwerkstatt.[7]

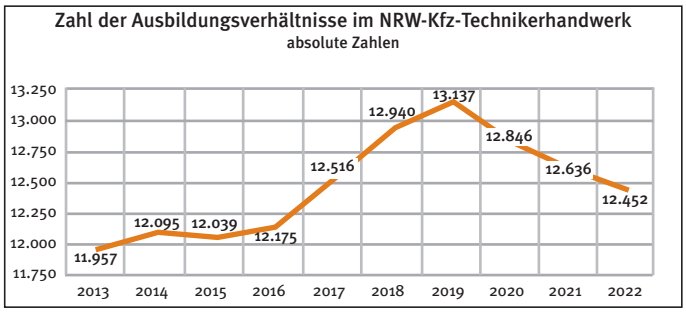
Wenn das Statistische Landesamt für das Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk eine Umsatzsteigerung von 7,4% ausweist, so ist dies für diesen Handwerkszweig sehr zufriedenstellend. Dabei zeigen die Quartalszahlen der Umsatzentwicklung, dass es nicht durchgängig positiv für die Betriebe verlief. Insbesondere das zweite Quartal 2022 fiel äußerst schwach aus, sodass der Gesamtjahresdurchschnitt vor allem durch ein gutes erstes und viertes Vierteljahr verursacht wurde. Insgesamt steigt der Trend bis ins Jahr 2023 aufwärts. Dies galt auch für die Beschäftigungslage, auch wenn 2022 die Zahl der Mitarbeitenden weiter zurückging. Erst 2023 wechselt die Veränderungsrate in einen positiven Zuwachs. Die Ausbildungsleistung im Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk war in den letzten 10 Jahren beachtlich. Die Zahl der Ausbildungsverhältnisse lag in diesem Zeitraum relativ stabil zwischen knapp 12.000 und 12.950. Seit 2019 gehen allerdings die Ausbildungszahlen zurück, 2022 um 1,5%. Bei den Neuabschlüssen konnte jedoch ein Plus von 5,3% erreicht werden. Somit kann insgesamt ein zufriedenstellendes Marktbild gezeichnet werden.





Die Zahl der Betriebe ging von 2017 bis 2019 deutlich zurück. Zu jener Zeit haben die Hersteller vor allem ihre Geschäftsbeziehungen zu den Vertragswerkstätten neu geordnet. In diesem Zusammenhang entstanden mehr freie Werkstätten, aber auch unter den Vertragswerkstätten setzte ein Konzentrationsprozess ein. Diese Entwicklung scheint sich etwas beruhigt zu haben. Seit 2019 liegt der Bestand an Betrieben im Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk in NRW im Schnitt bei 10.300 Einheiten.





An dem vorliegenden Betriebsvergleich haben 16 Unternehmen teilgenommen, davon 6 markengebundene.[8] Freilich ist diese Stichprobe nicht repräsentativ für den gesamten Handwerkszweig. Daher können vor allem Betriebe mit ähnlichen Merkmalen wie die untersuchten die Kennzahlen ihres eigenen Rechnungswesens in Vergleich zu den hier ermittelten Ergebnissen setzen. Ein Vergleich mit der Untersuchung des vergangenen Jahres ist nur eingeschränkt möglich. Tabelle 19 zeigt, dass trotz relativ günstiger Rahmenbedingungen sich die Ertragslage – gemessen am Betriebsergebnis an der Betriebsleistung – für beide Kategorien verschlechtert hat. Die Anteile, die für die Anteile des Materialeinsatzes und des Personalaufwandes an der Betriebsleistung ermittelt wurden, weichen deutlich ab von den Ergebnissen 2021, sodass hier offenbar die anders geartete strukturelle Zusammensetzung der teilnehmenden Betriebe eine Rolle spielt. Über einen längeren Zeitraum betrachtet nähern sich die Ergebnisse denen vor 2020 wieder an, so dass die ermittelten Werte 2020 und 2021 möglicherweise besonders abweichend ausgefallen sind.

Auf einzelne Untersuchungsergebnisse wie z.B. zur Rentabilität der Sparten sowie zu den Bilanzen soll hier nicht weiter eingegangen werden. Es bleibt jedem Leser bzw. Interessierten selbst überlassen, Schlüsse aus den ermittelten Werten zu ziehen, um daraufhin Überlegungen und Abwägungen für Entscheidungen im eigenen Betrieb anzustellen. Es bleibt abzuwarten, wie sich der Markt des Kfz-Gewerbes 2023 entwickelt hat. Daten hierzu liegen gegenwärtig nur teilweise vor.

1 Statistisches Bundesamt (2023), Pkw-Dichte im Jahr 2021 auf Rekordhoch.
Internet: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/09/PD22_N058_51.html. Aufruf 17.01.2024.

2 Vgl. Statista: Umsatz im Kfz-Gewerbe in Deutschland 2022. Internet: ZDK zieht Bilanz des Autojahrs 2022 – Starkes Werkstattgeschäft, Handel macht (noch) Umsatzplus. https://de.statista.com/statistik/daten/studie/13266/umfrage/umsatz-im-kfz-gewerbe-in-deutschland/ sowie Krafthand-Technikmagazin. Internet (Aufruf 17.1.2024):
https://www.krafthand.de/artikel/starkes-werkstattgeschaeft-handel-macht-noch-umsatzplus-74289/

3 Vgl. Wirtschaftsgesellschaft des Kraftfahrzeuggewerbes (2023), Zahlen & Fakten 2022 - Ausgabe 2023.
Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe Zentralverband: Bonn.

4 Landesbetrieb it.nrw (2022), Zahl der Elektroautos hat sich in NRW innerhalb eines Jahres verdoppelt. Pressemitteilung (281/22), Düsseldorf, Internet: https://www.it.nrw/zahl-der-elektroautos-hat-sich-nrw-innerhalb-eines-jahres-verdoppelt-17984 (Aufruf 17.01.2024).

5 Das Absatzwachstum bei Elektroautos hat sich in Deutschland im Jahr 2023 verlangsamt. Erschwerend kommt hinzu, dass der Autovermieter Hertz angekündigt hat, 20.000 E-Autos seiner Flotte zu verkaufen und durch Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor zu ersetzen. Siehe Tagesschau vom 16.1.2024: https://www.tagesschau.de/wirtschaft/unternehmen/mietwagen-elektroautos-hertz-sixt-100.html

6 Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (Hrsg.), ElektroMobilitätNRW. Plattform für Informationsangebote zur Elektromobilität.
Internet: https://www.elektromobilitaet.nrw/unternehmen/branche/kfz-werkstaetten/neue-anforderungen/ (Aufruf: 17.01.2024).

7 Deutsche Automobil Treuhand DAT (2023), DAT-Report 2023. Online Version: https://www.dat.de/

8 Leider sind das weniger als in der Untersuchung im letzten Jahr. Somit ergeht an dieser Stelle der Aufruf, dass mehr Betriebe sich an diesen Untersuchungen beteiligen mögen, da sie wertvolle Erkenntnisse für jeden Betriebsleiter vermitteln.

Buchhaltung – Schlüssel zum Erfolg

Als Unternehmer treffen sie ständig wichtige Entscheidungen, die in den betriebswirtschaftlichen, technischen, organisatorischen und den menschlich-sozialen Bereich Ihres Betriebes eingreifen und das betriebswirtschaftliche Ergebnis beeinflussen, das durch die Buchführung ausgewiesen wird. Zum besseren Verständnis des Betriebsvergleiches werden einige wichtige betriebswirtschaftliche Begriffe erläutert, die es Ihnen erleichtern, die wirtschaftliche Situation Ihres Betriebes zu durchleuchten und auch – unter Anwendung der nachfolgenden Tabellen – zu vergleichen.

Betriebswirtschaftliche Begriffe

Ø Betriebsleistung (Jahresumsatz ohne Mehrwertsteuer – bei Pkw-Handel und Tankstellen-Agenturbetrieben gilt Provision als Betriebsleistung)	= Vereinnahmte Entgelte 2022 + Angefangene Arbeiten und ausstehende Forderungen am 31.12.2022 + Kundenzahlungen am 1.1.2022 – Angefangene Arbeiten und ausstehende Forderungen am 1.1.2022 – Kundenzahlungen am 31.12.2022 – Sonstige Erlöse (z.B. Mieteinnahmen, Anlageverkäufe u.a.)
Ø Verrechnete Anschaffungskosten für Material und Waren (Zubehör, Ersatzteile, Neu- und Gebrauchtwagen)	= Material- und Wareneinkauf 2022 + Anfangsbestand 1.1.2022 – Endbestand 31.12.2022
Ø Betriebsergebnis	= Betriebsleistung – Gesamtaufwand
Ø Betriebswirtschaftliches Ergebnis (Betriebsgewinn oder -verlust)	= Betriebsergebnis – Kalkulatorische Kosten
Ø Rohgewinn Verkauf	= Betriebsleistung Waren- und Materialerlöse – Verrechnete Anschaffungskosten für Material und Waren
Ø Rohgewinn Werkstatt	= Lohnerlöse Werkstatt – Lohnaufwand Werkstatt

Alle Euro-Beträge verstehen sich als Nettobeträge ohne Mehrwertsteuer.

Der Betriebsvergleich zeigt den Weg

Die Teilnehmerstruktur

Da nur Unternehmen gleicher Art verglichen werden können, sind die untersuchten Betriebe in Klassen eingeteilt worden. Als Vergleichsmaßstab diente hierbei die Zugehörigkeit zu einer Automarke (markengebunden) oder der Status als freier Betrieb (nicht markengebunden).

› Tabelle 1

Tabelle 1: Einteilung der Teilnehmer

	Teilnehmer
Nicht markengebundene Betriebe	10
Markengebundene Betriebe	6

Tabelle 2: Stimmt Ihre Beschäftigtenstruktur?

	Nicht markengebundene Betriebe		Markengebundene Betriebe		Ihr Betrieb	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
2.01 Produktiv Tätige*	3,4	85,0	3,3	80,5		
2.02 Unproduktiv Tätige*	0,6	15,0	0,8	19,5		
2.03 Werkstatt gesamt	4,0	56,3	4,1	39,8		
2.04 Im ET-Lager Beschäftigte	0,4	5,6	0,6	5,8		
2.05 Im Verkauf Beschäftigte	0,4	5,6	1,6	15,5		
2.06 In Verwaltung Beschäftigte	2,3	32,4	4,0	38,8		
2.07 Beschäftigte gesamt	7,1	100,0	10,3	100,0		
2.08 Davon tätige Inhaber	1,2	16,9	1,4	13,6		

Durchschnittliche Beschäftigte inklusive tätige Inhaber. Beschäftigte, die nicht ganzjährig beschäftigt waren, wurden entsprechend ihres zeitlichen Einsatzes bewertet (12 Monate = 1,0 Beschäftigter, 1 Monat = 1/12 Beschäftigter). Lehrlinge wurden mit 30% einer Vollzeitkraft angesetzt.

Gerade in kleineren Betrieben werden die Inhaber genau wie Meister oder Gesellen in der Werkstatt gefordert. Darüber hinaus haben sie organisatorische Aufgaben zu bewältigen, so dass die erbrachte Leistung über die normale Arbeitszeit von 37 Stunden pro Woche hinausgeht. Aus diesem Grunde wurden die Inhaber entsprechend höher bewertet.

*Die Prozentwerte spiegeln das Verhältnis der produktiv bzw. unproduktiv Beschäftigten zu den Beschäftigten in der Werkstatt wider.

So arbeiten die Vergleichsbetriebe

Tabelle 3: Betriebswirtschaftliche Erfolgsrechnung – Wie hoch ist Ihr echter Gewinn?

	Nicht markengebundene Betriebe		Markengebundene Betriebe		Ihr Betrieb	
Daten aus der Buchhaltung	**Euro**	**%**	**Euro**	**%**	**Euro**	**%**
3.01 Erlöse aus Fahrzeughandel	422.709	29,2	2.326.722	59,1		
3.02 Lohnerlöse Werkstatt	286.433	19,8	334.164	8,5		
3.03 Erlöse aus Ersatzteilen, Zubehör und Fremdleistungen	321.326	22,2	509.525	13,0		
3.04 Weitere betriebliche Erlöse (Tankstelle, Shop etc.)	415.037	28,7	763.852	19,4		
3.05 = Betriebsleistung gesamt	1.445.505	100,0	3.934.263	100,0		
– Verrechnete Anschaffungskosten: 3.06 Fahrzeughandel	359.495		2.021.246			
3.07 – Ersatzteile, Zubehör, Fremdleistungen	203.391		323.118			
3.08 – Tankstelle, Shop etc.	364.359		611.368			
3.09 – Werkstatt (TÜV-Gebühren etc.)	21.772		4.699			
3.10 = Rohgewinn I	496.488	34,3	973.832	24,8		
3.11 – Personalaufwand gesamt	213.905	14,8	367.096	9,3		
3.12 = Rohgewinn II	282.583	19,5	606.736	15,4		
3.13 – Übrige Aufwendungen	171.369	11,9	355.240	9,0		
3.14 = Betriebsergebnis	111.214	7,7	251.496	6,4		
3.15 – Kalkulatorische Kosten	72.456	5,0	117.319	3,0		
3.16 = Betriebswirtschaftliches Ergebnis	38.758	2,7	134.177	3,4		

Um eine Vergleichbarkeit zwischen GmbH und Personenunternehmen zu gewährleisten, sind die Gehälter für Gesellschafter-Geschäftsführer nicht im Personalaufwand enthalten. Sie sind bei den kalkulatorischen Kosten berücksichtigt.

Tabelle 4: Aufteilung der übrigen Kosten – Wo können Kosten gespart werden?

	Nicht markengebundene Betriebe		Markengebundene Betriebe		Ihr Betrieb	
Daten aus der Buchhaltung	**Euro**	**%**	**Euro**	**%**	**Euro**	**%**
4.01 Rohgewinn II (Tab. 3.12)	282.583	100,0	606.736	100,0		
Kosten des Anlagevermögens:						
4.02 Abschreibungen	11.227	4,0	27.396	4,5		
4.03 Miete für nicht eigene Betriebsräume	32.185	11,4	34.856	5,7		
4.04 Reinigung	3.380	1,2	2.690	0,4		
4.05 Sonstige Aufwendungen für eigene Grundstücke und Gebäude	981	0,3	4.435	0,7		
4.06 Instandhaltung von Maschinen, Werkzeugen, Betriebs-/Geschäftsausstattung	4.578	1,6	6.008	1,0		
4.07 Miete/Leasing für nicht eigene Maschinen und Werkzeuge	4.262	1,5	10.772	1,8		
4.08 Zinsen für Fremdkapital	3.580	1,3	11.542	1,9		
4.09 Kostensumme Anlagevermögen	60.193	21,3	97.699	16,1		
Laufende Betriebskosten:						
4.10 GwG	652	0,2	1.885	0,3		
4.11 Energie (Strom, Gas, Wasser)	5.672	2,0	16.100	2,7		
4.12 Werbung, Repräsentation, Bewirtung	8.562	3,0	17.155	2,8		
4.13 Kosten der Warenabgabe	4.644	1,6	45.585	7,5		
4.14 Versicherungen, Beiträge, Gebühren (ohne Kfz-Vers. u. Berufsgenossenschaft)	10.452	3,7	19.640	3,2		
4.15 Werkzeuge und Kleingeräte	1.830	0,6	3.487	0,6		
4.16 Entsorgungskosten	1.872	0,7	3.463	0,6		
4.17 Berufskleidung	1.198	0,4	1.523	0,3		
4.18 Kosten des Geldverkehrs	2.127	0,8	3.126	0,5		
4.19 Summe laufende Betriebskosten	37.009	13,1	111.964	18,5		
Übrige Kosten der Verwaltung:						
4.20 Betriebssteuern	15.459	5,5	30.930	5,1		
4.21 Kosten für eigene Kfz und Vorführwagen (ohne AfA)	9.412	3,3	17.832	2,9		
4.22 Sächliche Bürokosten	4.686	1,7	6.963	1,1		
4.23 Steuer- und Rechtsberatungskosten	5.180	1,8	3.137	0,5		
4.24 Abschluss- und Prüfungskosten	3.624	1,3	7.405	1,2		
4.25 Fortbildungskosten	1.384	0,5	3.112	0,5		
4.26 Sonstige betriebliche Aufwendungen	24.506	8,7	25.145	4,1		
4.27 Summe übrige Kosten der Verwaltung	64.251	22,7	94.524	15,6		
4.28 Wertberichtigungen auf Fahrzeuge	9.916	3,5	51.053	8,4		
4.29 Übrige Aufwendungen gesamt	171.369	60,6	355.240	58,5		

Um eine Vergleichbarkeit auch mit Betrieben herzustellen, deren Grundstücke und Gebäude zum eigenen Betriebsvermögen gehören, ist es notwendig, auch eine kalkulatorische Miete zu berücksichtigen. Diese Korrektur wird in Tabelle 7 vorgenommen.

Von der Buchführung zur Kalkulation – Hat sich Ihr Einsatz gelohnt?

Ob Sie in Ihrem Betrieb rentabel gearbeitet haben, können Sie nicht allein am Betriebsergebnis ablesen. Darin sind nur die steuerlich anerkannten Kosten vom Umsatz abgezogen. Sie haben aber neben diesen Kosten Ihre Arbeitskraft, Ihr Kapital und möglicherweise Ihre Gebäude für die Erzielung des Umsatzes eingesetzt. Um zu überprüfen, ob Ihr Betrieb rentabler als andere gearbeitet hat, müssen Sie auch diese Kostenfaktoren bewerten und vom Betriebsergebnis abziehen. Erst wenn nach Abzug dieser so genannten kalkulatorischen Kosten noch ein positives Ergebnis bleibt, kann von einer betriebswirtschaftlichen Rentabilität gesprochen werden. Nur dann wird ein echter Gewinn erzielt.

Kalkulatorischer Unternehmerlohn

Der kalkulatorische Unternehmerlohn ist die rechnerische Entlohnung für Ihre Tätigkeit, der unter steuerlichen Gesichtspunkten nicht angesetzt werden kann (wie schon zu Tabelle 3 festgestellt, werden GmbH's in diesem Vergleich wie Einzelunternehmen behandelt, also umgerechnet). Würde der Unternehmer jedoch seine Arbeitskraft einem anderen Unternehmen zur Verfügung stellen, bekäme er dafür ein entsprechendes Gehalt. Dieses Gehalt muss also in Ihrem Unternehmen mindestens durch den Gewinn abgedeckt sein, wenn Ihr Unternehmen rentabler sein soll als ein vergleichbarer anderer Einsatz Ihrer Arbeitskraft. Dabei ist auch die soziale Absicherung des Betriebsinhabers zu berücksichtigen.

› Tabelle 5

Kalkulatorische Zinsen

Kalkulatorische Zinsen sind mit den Beträgen eingesetzt, die das im Betrieb arbeitende Eigenkapital bei einer anderweitigen banküblichen Verzinsung erwirtschaften würde. Jedem Betrieb steht für das investierte Kapital mindestens ein Zinssatz zu, den man für risikofreie, langfristige Anlagen erhalten würde. Aus diesem Grunde wurde das vorhandene Eigenkapital der untersuchten Betriebe mit **2,0%** verzinst.

› Tabelle 6

Tabelle 5: Kalkulatorischer Unternehmerlohn

	Nicht markengebundene Betriebe		Markengebundene Betriebe		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%
5.01 Kalkulatorischer produktiver Unternehmerlohn	17.142		2.997			
Kalkulatorischer Unternehmerlohn: 5.02 für Verkaufstätigkeit	6.858		38.250			
5.03 für Tätigkeit im ET-Lager	6.858		11.250			
5.04 für verwaltende Tätigkeit	29.142		37.503			
5.05 Kalkulatorischer Unternehmerlohn	60.000	4,2	90.000	2,3		

Tabelle 6: Kalkulatorische Zinsen

	Nicht markengebundene Betriebe		Markengebundene Betriebe		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%
6.01 Eigenkapital	252.680		692.089			
6.02 Davon: Kalkulatorische Zinsen	5.054	0,3	13.842	0,4		

Kalkulatorische Miete

Kalkulatorische Miete ist anzusetzen, wenn der Betrieb auf eigenem Grund und Boden arbeitet und keine Mietkosten in seiner Gewinn- und Verlustrechnung ausweisen kann. Dieser kalkulatorische Mietansatz richtet sich nach den örtlichen Verhältnissen. Es muss allerdings berücksichtigt werden, dass für eigene Grundstücke und Gebäude bereits Aufwendungen wie zum Beispiel AfA in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen werden. Diese Aufwendungen brauchen nicht mehr durch die kalkulatorische Miete gedeckt zu werden, d.h. sie sind vorher abzuziehen.

› Tabelle 7

Gesamtergebnis

Nachdem auf diese Weise die zusätzlichen Kosten (Zusatzkosten) für jeden Betrieb ermittelt wurden, wird dieser kalkulatorische Kostenansatz vom Gewinn abgezogen. Das Ergebnis ist der Betriebsgewinn oder Betriebsverlust.

› Tabelle 8

Tabelle 7: Kalkulatorische Miete

	Nicht markengebundene Betriebe		Markengebundene Betriebe		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%
7.01 Ortsübliche Miete für Gesamtbetrieb	41.185	2,8	59.656	1,5		
7.02 – Tatsächlich gezahlte Miete	32.185	2,2	34.856	0,9		
7.03 – Aufwand und AfA für eigene Gebäude	1.598	0,1	11.323	0,3		
7.04 = Kalkulatorische Miete	7.402	0,5	13.477	0,3		

Tabelle 8: Gesamtergebnis

	Nicht markengebundene Betriebe		Markengebundene Betriebe		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%
8.01 Betriebsergebnis	111.214	7,7	251.496	6,4		
8.02 – Kalkulatorischer Unternehmerlohn	60.000	4,2	90.000	2,3		
8.03 – Kalkulatorische Zinsen	5.054	0,3	13.842	0,4		
8.04 – Kalkulatorische Miete	7.402	0,5	13.477	0,3		
8.05 Kalkulatorische Kosten gesamt	72.456	5,0	117.319	3,0		
8.06 Betriebswirtschaftliches Ergebnis	38.758	2,7	134.177	3,4		

Tabelle 9: Wie rentabel ist Ihre Werkstatt?

	Nicht markengebundene Betriebe		Markengebundene Betriebe		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%
9.01 Lohnerlös Werkstatt	286.433	100,0	334.164	100,0		
9.02 – Verrechnete Anschaffungskosten (TÜV-Gebühren etc.)	21.772	7,6	4.699	1,4		
9.03 – Personalaufwand Werkstatt produktiv	131.905	46,1	145.922	43,7		
9.04 – Kalk. produktiver Unternehmerlohn	17.142	6,0	2.997	0,9		
9.05 = Rohgewinn Werkstatt	115.614	40,4	180.546	54,0		
9.06 – Personalaufwand Werkstatt unproduktiv	25.662	9,0	41.446	12,4		
9.07 = Deckungsbeitrag Werkstatt	89.952	31,4	139.100	41,6		

Tabelle 10: Was bringt das Ersatzteillager?

	Nicht markengebundene Betriebe		Markengebundene Betriebe		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%
10.01 Erlöse aus Ersatzteilen und Zubehör	286.234	89,1	471.019	92,4		
10.02 + Erlöse Fremdleistungen	35.093	10,9	38.506	7,6		
10.03 = Erlöse Ersatzteillager gesamt	321.327	100,0	509.525	100,0		
10.04 – Verrechnete Anschaffungskosten Ersatzteillager*	173.974	60,8	291.715	61,9		
10.05 Fremdleistungen*	29.417	83,8	31.402	81,6		
10.06 = Rohgewinn	117.936	36,7	186.408	36,6		
10.07 – Personalkosten Ersatzteillager	7.146	2,2	17.040	3,3		
10.08 – Kalk. Unternehmerlohn für ET-Lager	6.858	2,1	11.250	2,2		
10.09 = Deckungsbeitrag Ersatzteillager	103.932	32,3	158.118	31,0		
10.10 Bruttoertrag Ersatzteile und Zubehör		39,2		38,1		
10.11 Bruttoertrag Fremdleistungen		16,2		18,4		

* Die Prozentsätze beziehen die jeweiligen Anschaffungskosten auf die entsprechenden Erlöse.

Tabelle 11: Wie rentabel ist der Fahrzeughandel?

	Nicht markengebundene Betriebe		Markengebundene Betriebe		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%
11.01 Erlöse Neuwagenhandel	172.812	40,9	1.631.438	70,1		
11.02 Erlöse Gebrauchtwagenhandel	249.896	59,1	695.284	29,9		
11.03 Erlöse Fahrzeughandel gesamt	422.709	100,0	2.326.722	100,0		
11.04 – Verrechnete Anschaffungskosten Neuwagen	152.018	88,0	1.389.935	85,2		
11.05 Gebrauchtwagen	207.477	83,0	631.311	90,8		
11.06 = Rohgewinn Fahrzeughandel	63.214	15,0	305.476	13,1		
11.07 – Personalaufwand Fahrzeughandel	14.510	3,4	64.136	2,8		
11.08 – Kalk. Unternehmerlohn für Verkauf	6.858	1,6	38.250	1,6		
11.09 = Deckungsbeitrag Fahrzeughandel	41.846	9,9	203.090	8,7		
11.10 Bruttoertrag Neuwagen in %		12,0		14,8		
11.11 Bruttoertrag Gebrauchtwagen in %		17,0		9,2		

Wie produktiv arbeitet Ihr Betrieb?

Tabelle 12: Leistungskennzahlen

	Nicht markengebundene Betriebe	Markengebundene Betriebe	Ihr Betrieb
	Euro	Euro	Euro
12.01 Werkstatterlöse je Beschäftigtem in der Werkstatt	151.940	205.778	
12.02 Lohnerlöse je Beschäftigtem in der Werkstatt	84.245	101.262	
12.03 Durchschnittlicher Stundenverrechnungssatz (ohne MWSt.)	79,47	108,37	
12.04 Erlöse Ersatzteillager je Beschäftigtem im Ersatzteillager	803.318	849.208	
12.05 Erlöse Fahrzeughandel je Beschäftigtem im Verkauf	1.056.773	1.454.201	
12.06 Rohgewinn Fahrzeughandel je Beschäftigtem im Verkauf	158.035	190.923	

Werkstatterlös = Lohnerlös + Erlöse aus ET-Lager

Haben Sie richtig kalkuliert?

Die Werkstattauslastung gibt wichtige Hinweise darauf, ob die Zahl der produktiven Kräfte im Werkstattbereich stimmt – beziehungsweise wie hoch der Anteil der verkauften Stunden in Relation zu der Werkstattkapazität ist. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass in den kleineren Größenklassen unter Umständen keine innerbetriebliche Leistungsverrechnung (z.B. Gebrauchtwagenabteilung) vorgenommen wurde.

Tabelle 13: Ermittlung des Auslastungsgrades der Werkstatt

	Nicht markengebundene Betriebe	Markengebundene Betriebe	Ihr Betrieb
	Tage/Stunden	Tage/Stunden	Tage/Stunden
13.01 Kalendertage	365,0	365,0	
– Ausfalltage			
13.02 Samstage + Sonntage	105,0	105,0	
13.03 Feiertage	8,0	8,0	
13.04 Urlaubstage	29,0	29,0	
13.05 Krankheitstage	12,0	10,0	
13.06 Sonstige tarifliche Ausfalltage	1,0	1,0	
13.07 = Anwesenheitstage	210,0	212,0	
13.08 + Überstunden	0,0	0,0	
13.09 = Anwesenheitstage inkl. Überstunden	210,0	212,0	
13.10 – Nicht direkt verrechenbare Arbeiten, hier 10%	21,0	21,2	
13.11 = Produktive Tage	189,0	190,8	
13.12 x Stunden pro Tag	7,60	7,60	
13.13 = Kapazität pro Jahr u. Beschäftigtem	1.436	1.450	
13.14 x Anzahl produktiv Beschäftigter	3,4	3,3	
13.15 = Werkstattkapazität	4.882	4.785	
13.16 Verkaufte Stunden (Lohnerlös/Verrechnungssatz)	3.604	3.084	
13.17 Auslastungsgrad Werkstatt in %	73,8	64,5	

Was sagen die Bilanzen?

In Ergänzung der leistungsbezogenen betrieblichen Daten, die vornehmlich aus der Gewinn- und Verlustrechnung sowie den im Rahmen des betrieblichen Rechnungswesens geführten Sonderstatistiken gewonnen werden konnten, gibt dieser Betriebsvergleich einen Überblick über die Bilanzen der an der Untersuchung beteiligten Betriebe. Es handelt sich hierbei um eine Darstellung der Finanzierungsquellen (Passivseite der Bilanz mit Eigenkapital, langfristige Verbindlichkeiten, kurzfristige Verbindlichkeiten) und des Vermögens, das mit Eigen- beziehungsweise Fremdkapital finanziert wurde (Aktivseite der Bilanz mit Anlage- und Umlaufvermögen). In Tabelle 14 sind die nach Betriebsklassen unterteilten typischen Ergebnisbilanzen der an der Untersuchung beteiligten Unternehmen aufgeführt. Bei der Aufgliederung in einzelne Bilanzpositionen wurde bewusst auf eine Zersplitterung verzichtet. Es werden also nur die wesentlichen, auch in Bezug auf die Informationsvermittlung interessanten Positionen aufgeführt. Eine weitere Analyse, die den Umfang und die Aufgabenstellung dieses Betriebsvergleiches übersteigen würde, soll im konkreten Fall dem Unternehmer und seinem Berater vorbehalten bleiben. Die dafür notwendigen Informationen werden durch diesen Betriebsvergleich gegeben.

Tabelle 14: Ermittlung der Bilanzstruktur

	Nicht markengebundene Betriebe		Markengebundene Betriebe		Ihr Betrieb	
Zahlen der Buchhaltung	Euro	%	Euro	%		
Anlagevermögen:						
14.01 Immaterielles Anlagevermögen	4.574	0,9	1.474	0,1		
14.02 Grundstücke und Gebäude	114.490	21,3	169.483	11,6		
14.03 Technische Anlagen und Maschinen	9.930	1,9	31.364	2,1		
14.04 Geschäftswagen	30.104	5,6	265.351	18,2		
14.05 Betriebs- und Geschäftsausstattung	20.028	3,7	19.049	1,3		
14.06 Sonstiges Anlagevermögen	3.851	0,7	60.368	4,1		
14.07 Zwischensumme Anlagevermögen	182.977	34,1	547.089	37,4		
Umlaufvermögen:						
Warenbestände						
14.08 Fahrzeugbestände	97.444	18,2	323.437	22,1		
14.09 Ersatzteile und Zubehör	28.990	5,4	59.017	4,0		
14.10 Teilfertige, noch nicht abgerechnete Reparaturen	0	0,0	0	0,0		
14.11 Forderungen aus Lieferung u.Leistung	28.605	5,3	171.347	11,7		
14.12 Sonstige Forderungen	8.160	1,5	79.795	5,5		
14.13 Kasse, Bank, Postscheck	170.527	31,8	193.539	13,2		
14.14 Sonstige Aktiva	16.100	3,0	83.678	5,7		
14.15 Posten der Rechnungsabgrenzung	3.819	0,7	3.084	0,2		
14.16 Summe Aktiva	536.622	100,0	1.460.986	100,0		
14.17 Eigenkapital (inkl. Gewinn)	252.680	47,1	692.089	47,4		
14.18 Langfristige Rückstellungen	6.730	1,3	99.753	6,8		
14.19 Kurzfristige Rückstellungen	55.728	10,4	42.885	2,9		
Verbindlichkeiten:						
14.20 Langfristige Bankverbindlichkeiten	126.042	23,5	55.478	3,8		
14.21 Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	20.567	3,8	417.973	28,6		
14.22 Erhaltene Anzahlungen	1.030	0,2	7.759	0,5		
14.23 Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	44.494	8,3	78.053	5,3		
14.24 Sonstige Verbindlichkeiten	29.351	5,5	66.996	4,6		
14.25 Posten der Rechnungsabgrenzung	0	0,0	0	0,0		
14.26 Summe Passiva	536.622	100,0	1.460.986	100,0		

Ist Ihr Betrieb krisensicher finanziert?

Ist Ihr Anlagevermögen richtig finanziert?

Hier geht es um die Art der Finanzierung langfristig im Betrieb gebundener Vermögensgrößen. In der Praxis gilt die Regel, dass das Anlagevermögen durch Eigenkapital (Anlagedeckung I) oder zumindest durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital (Anlagedeckung II) gedeckt sein soll. Diese Finanzierungsregel ist insbesondere in Zeiten der Kreditrestriktionen von Bedeutung. Die hier aufgezeigte Beziehung zwischen der Kapital- und Vermögensstruktur der Betriebe kann nur beispielhaft gelten, da – und hierauf sei ausdrücklich hingewiesen – diese Kennzahlen aus Steuerbilanzen abgeleitet wurden. Für die Vermögenswerte haben demnach die Buch- und nicht die Verkehrswerte Berücksichtigung gefunden. Das Verhältnis von Eigenkapital plus langfristigem Fremdkapital zum Anlagevermögen sollte möglichst eine Kennzahl über 100 sein.

› Tabelle 15

Wie hoch ist Ihr Verschuldungsgrad?

Der Verschuldungsgrad hat einen großen Einfluss auf die Rentabilität des Eigenkapitals. Sie nimmt so lange zu, wie eine positive Differenz zwischen der Rendite des Gesamtkapitals und dem Kostensatz des Fremdkapitals besteht. Mit zunehmendem Anteil der Fremdfinanzierung am Kapitalfonds des Betriebes erhöht sich die Empfindlichkeit der Rendite des Eigenkapitals gegenüber geschäftlichen Risiken. Die Kennzahl, die sich aus dem Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital ergibt, sollte möglichst unter 1 liegen.

› Tabelle 16

Tabelle 15: Finanzielle Stabilität

	Nicht markengebundene Betriebe	Markengebundene Betriebe	Ihr Betrieb
	%	%	%
15.01 Anlagedeckung I: Verhältnis von Eigenkapital zum Anlagevermögen	138,1	126,5	
15.02 Anlagedeckung II: Verhältnis von Eigenkapital und langfristigem Fremdkapital zum Anlagevermögen	210,7	154,9	

Tabelle 16: Verschuldungsgrad

	Nicht markengebundene Betriebe	Markengebundene Betriebe	Ihr Betrieb
16.01 Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital	1,1	1,1	

Stimmt Ihre Liquidität?

Einen Einblick in die Zahlungsfähigkeit und Zahlungsbereitschaft der teilnehmenden Betriebe am Bilanzstichtag vermitteln die Kennzahlen:

$$\textbf{Liquidität II} = \frac{\text{Flüssige Mittel und kurzfristige Forderungen}}{\text{Kurzfristige Verbindlichkeiten}}$$

$$\textbf{Liquidität III} = \frac{\text{Gesamtes Umlaufvermögen}}{\text{Kurzfristige Verbindlichkeiten}}$$

Kurzfristige Verbindlichkeiten sind: Kurzfristige Bankverbindlichkeiten, erhaltene Anzahlungen, Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung, sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten, kurzfristige Rückstellungen und Posten der passiven Rechnungsabgrenzung.
Die Entwicklung dieser Kennzahlen sollten Sie fortlaufend im Kalenderjahr beobachten. Von einer ungünstigen Liquiditätslage und gegebenenfalls einer die betriebliche Existenz bedrohenden Unterdeckung kann in der Regel dann gesprochen werden, wenn die Kennzahlen einen Wert unter 100 haben.

› Tabelle 17

Wie hoch dürfen die Privatentnahmen sein?

Es sollte an sich selbstverständlich sein, dass die Privatentnahmen (einschließlich Einkommens- und Vermögenssteuer, soziale Absicherung) in erster Linie nach dem Gewinn, der im Betrieb erwirtschaftet wird, bemessen werden. Wer seinem Betrieb mehr entnimmt, als er an Gewinn abwirft, wird trotz eines vielleicht gut ausgelasteten Betriebes immer ärmer bzw. muss sich immer höher verschulden und gefährdet damit seine wirtschaftliche Existenz.
Neben den Abschreibungen muss ein angemessener Betrag des Gewinns als Rücklage für künftige Investitionen einbehalten werden, um im Rahmen der gesamtwirtschaftlichen und technischen Entwicklung organisch mitwachsen zu können.

› Tabelle 18

Tabelle 17: Liquidität

	Nicht markengebundene Betriebe	Markengebundene Betriebe	Ihr Betrieb
17.01 Liquidität II	147,8	86,1	
17.02 Liquidität III	231,4	148,4	

Tabelle 18: Ermittlung des Investitionsrahmens

	Nicht markengebundene Betriebe		Markengebundene Betriebe		Ihr Betrieb	
	Euro	%	Euro	%		
18.01 Betriebsergebnis	111.214	7,7	251.496	6,4		
18.02 – Privatentnahmen	106.224	7,3	82.606	2,1		
18.03 = Kapitalbildung	4.990	0,3	168.890	4,3		
18.04 + Steuerliche Abschreibungen	21.143	1,5	78.449	2,0		
18.05 = Investitionsrahmen aus Selbstfinanzierung	26.133	1,8	247.339	6,3		
18.06 Investitionsrahmen je Beschäftigtem	3.681		24.013			

Wie hat sich Ihr Betrieb in den letzten Jahren entwickelt?

Die wichtigsten Kennzahlen von 2016 bis 2022

Zum Schluss dieses Aufwand-, Kosten- und Ertragsvergleiches für das Kraftfahrzeughandwerk von Nordrhein-Westfalen haben wir Ihnen die wichtigsten Kennzahlen der vergangenen Jahre gegenübergestellt. Sie können nun untersuchen, wie sich Ihr Betrieb im Vergleich zu anderen gleichgelagerten Betrieben entwickelt hat.

› Tabelle 19

Tabelle 19: Kennzahlen

	Größenklasse	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Materialeinsatz in % der Betriebsleistung	Nicht markengebundene Betriebe	58,2	61,4	53,5	62,9	54,8	42,6	65,7
	Markengebundene Betriebe	63,6	64,2	66,8	76,3	77,1	71,0	75,2
Personalaufwand in % der Betriebsleistung	Nicht markengebundene Betriebe	14,3	16,2	19,9	15,7	20,0	22,8	14,8
	Markengebundene Betriebe	16,7	17,5	14,9	10,4	10,1	10,7	9,3
Betriebsergebnis in % der Betriebsleistung	Nicht markengebundene Betriebe	11,0	8,5	12,1	8,9	7,6	11,3	7,7
	Markengebundene Betriebe	7,1	6,7	6,8	5,0	5,5	8,3	6,4
Werkstatterlös je Beschäftigtem in der Werkstatt	Nicht markengebundene Betriebe	155.826	163.202	171.657	171.509	139.513	172.470	151.940
	Markengebundene Betriebe	188.081	163.935	178.402	179.825	161.443	193.276	205.778

Haben Sie Fragen?

Ihre Ansprechpartner:

- Verband des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes
  Landesverband Nordrhein-Westfalen
  Bahnhofsallee 11
  40721 Hilden
  Tel.: 0211/ 9 25 95-0 • Fax: 0211/ 9 25 95-90
  E-Mail: info@kfz-nrw.de

- die Betriebsberatungsstelle Ihrer Handwerkskammer

- LGH
  Dr. Roland Schiefer
  Tel.: 0211/ 30 10 8-410 • Fax: 0211/ 30 10 8-500
  E-Mail: schiefer@lgh.de, www.lgh.nrw

LGH HANDWERK FÖRDERN. ZUKUNFT GESTALTEN.

- Herausgeber:
  Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH)
  Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf, Tel.: 02 11/ 30 10 8-0, Fax: 02 11/ 30 10 8-500, info@lgh.de, www.lgh.nrw
- Hauptgeschäftsführer:
  Dr. iur. Florian Hartmann
- Leitung der Untersuchung:
  Dr. Roland Schiefer
- Layout:
  Monika Söller (Entwurf), art-direction Susanne Stang
- Titelfoto:
  teamfoto MARQUARDT, Lüdinghausen
- Druck:
  Tannhäuser GmbH, Düsseldorf
- © Copyright 2024
  Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH) – 01/2024
  Alle Rechte vorbehalten.

Ohne schriftliche Genehmigung der LGH ist es nicht gestattet, dieses Werk oder Teile davon zu verwerten und zu verarbeiten. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen oder Speicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH) ist eine gemeinsame Einrichtung der Handwerkskammern in NRW und der Fachverbände des Handwerks. Sie plant und bündelt die Gewerbeförderungsarbeit für diesen Wirtschaftsbereich und ermöglicht damit den Handwerksorganisationen, ihren Mitgliedern Beratungs- und Serviceleistungen zu bieten, die sie alleine nicht oder nur mit einem wesentlich höheren Aufwand erbringen könnten. Mit zukunftsgerichteten Konzepten und praxisnahen Maßnahmen trägt die LGH dazu bei, die Chancen der Handwerksunternehmen im Wettbewerb nachhaltig zu stärken. Darüber hinaus bringt sie sich fachlich ein in die Ausgestaltung der Mittelstandspolitik und übernimmt Aufträge für öffentliche Förderungen und Projekte.

LGH

HANDWERK FÖRDERN.
ZUKUNFT GESTALTEN.