

Rentabilitätsabschätzung Autohaus Mustermann

Kärcher

Pkw-Portalwaschanlage

Hierbei werden auf Basis vorliegender Erfahrungswerte und Marktdaten Einschätzungen bzgl. des Investitionsbedarfs des Kapitaldienstes sowie fixer und variabler Kosten des Betriebs den erzielbaren Erlösen gegenübergestellt und beispielhaft Break-even, Betriebsergebnisse und Rentabilität für die Anlage errechnet.

1. Investition

1.1	Maschinenteknik incl. Montage	39.861 €
1.2	Stahlbau/ Hochbau incl. Montage (bestehende Waschkhalle)	
1.3	Angebotsumfang	39.861 €
1.4	Tiefbau (bestehende Waschkhalle)	
1.5	Gesamtinvestition	39.861 €

2. Finanzierung

I. Mietkauf		
2.1	Leasingfähiger Anschaffungswert	39.861 €
2.2	J. Anzahlung:	
2.3	Berechnungsgrundlage Leasing-/ Mietkauftrate (5 % TA):	39.861 €
2.4	Leasing-/Mietrate (monatlich): 1,68% 669,66 € Leasing-/Mietrate (p.a.): 8.036 € Vertragslaufzeit: 72 Monate	
II. Bankfinanzierung (Restfinanzierung)		
2.5	zu finanzierende (Rest)Summe: Pos. 1.4 + Pos. 1.2 + Pos. 1.1	
2.6	davon Anteil Darlehen: 70% Auszahlung 100%	
2.7	entspricht Eigenkapitalanteil: #DIV/0!	
2.8	Laufzeit 8 Jahre Zins: 7,00% Zinsen (Durchschnitt p.a.):	
III. Anteil Eigenkapital an Gesamtinvestition (Pos. 2.2 + Pos. 2.7):		
A.	Summe durchschnittliche Finanzierungskosten pro Jahr (Pos. 2.4 + Pos. 2.8)	8.036 €

3. Fixkosten im Jahr

3.1	Kalkulatorische Grundstücksrente (Eigenanteil)	4.000 €
3.2	Lohnkosten bzw. kalkulatorische Lohnkosten	5.000 €
3.3	Versicherungen	1.500 €
3.4	Werbung (ohne CP-Partneranteil)	1.000 €
3.5	CP-Partnergebühren pro Waschanl. mona 100 € p. a.:	
3.6		
B.	Summe Fixkosten pro Jahr	11.500 €

4. Abschreibung

4.1	Maschinentechnik	10 Jahre
	(Abschreibung Maschinentechnik bei Leasingfinanzierung durch Leasinggeber)	
4.2	Hoch- und Tiefbau	15 Jahre
C.	Summe Abschreibung pro Jahr	

5. Variable Kosten

5.1	Frisch-, Abwasser pro Wäsche	0,24 €
5.2	Reinigungsmittel, Betriebsmaterial pro Wäsche	0,32 €
5.3	Energiekosten (Strom, Heizung) pro Wäsche	0,25 €
5.4	Reparaturen, Wartung pro Wäsche	0,20 €
5.5	Entsorgung - Anteil pro Wäsche	0,15 €
D.	Durchschnittliche variable Kosten pro Wäsche	1,16 €

6. Erlöse

6.1	Durchschnittliche Einnahmen pro Wäsche ohne MwSt.	5,60 €
	(Erfahrungswert der Fa. Kärcher - gilt nur für Kärcher-Ausstattung)	
6.2	Durchschnittliche Einnahmen "Saugen" ohne MwSt.	0,45 €
6.3	30 Prozent der Waschkunden nutzen Sauger - Anteil "Saugen" pro Wäsche	0,14 €
E.	Durchschnittliche Einnahme pro Wäsche (ohne MwSt.)	5,74 €

7. Nutzungsschwelle (Break-even-point)

7.1	Finanzierungskosten (Pos. A) + Fixkosten (Pos. B) + Abschreibung (Pos. C) Erlöse (Pos. E) - variable Kosten (Pos. D)	
F.	Erforderliche Fahrzeugfrequenz bzw. Wäschen pro Jahr (Break-even-point)	4270

8. Betriebsergebnis	Nutzungs- schwelle (Break-even)	reduzierte Auslastung (Beispiel 1)	durchschnittl. Auslastung (Beispiel 2)	erhöhte Auslastung (Beispiel 3)	
8.1	Anzahl Wäschen pro Jahr	4.270	8.000	10.500	12.000
8.2	Erlöse in € (Waschpreis x Waschzahl)	24.489	45.880	60.218	68.820
8.3	/. Fixkosten	11.500	11.500	11.500	11.500
8.5	/. (variable Kosten x Waschzahl)	4.953	9.280	12.180	13.920
	Betriebsergebnis I vor Steuer (Jahr)	8.036 €	25.100 €	36.538 €	43.400 €
8.4	/. Finanzierungskosten (Durchschnitt p.a.)	8.036	8.036	8.036	8.036
8.5	/. Abschreibung				
G.	Betriebsergebnis II vor Steuer (Jahr)	0 €	17.064 €	28.502 €	35.364 €

Die eingesetzten Werte für Anzahl Wäschen sind Beispielwerte und haben keinen projektspezifischen Charakter. Ausgegangen wurde hier von 300 Waschtagen pro Jahr und einer durchschnittlichen Auslastung von 30, 35, bzw. 40 Wäschen pro Tag (ohne Sonn- und Feiertage).

9. Rentabilität

9.1	Eigenkapitalrentabilität (Betriebsergebnis II vor Steuer Pos. G * 100) : Eigenkapital	0,0%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
9.2	Gesamtkapitalrentabilität (Betriebsergebnis II v. St. Pos. G + Finanzierungskosten)*100):Gesamtkap.)	0,0%	63,0%	91,7%	108,9%

Bemerkung: Eine Gewähr für vorstehende Prognosen kann nicht gegeben werden.

Anlage

In diesem letzten Teil der Abschätzung haben wir den cash flow der Anlage unter Zugrundelegung einer Auslastung g vorhergehendem Bsp. 2 dargestellt (300 Waschtage u. Tagesfrequenz von 35 Fzg).

A. Cash flow (Berechnung auf Basis Beispiel 2 - durchschnittl. Auslastung)

Geschäftsjahr	Betriebsergebnis inclusive Umsatzveränderun	Umsatzveränderung 1)	Tilgung linear p. a. 2)	Finanzierungs-kosten p. a. 3)	Gewinn p.a. (cash flow) vor Steuer	Rendite Gesamtkapital
1. Jahr	31.720 €	-8%		8.036 €	23.684 €	79,6%
2. Jahr	36.538 €	0%		8.036 €	28.502 €	91,7%
3. Jahr	40.151 €	6%		8.036 €	32.115 €	100,7%
4. Jahr	40.151 €	6%		8.036 €	32.115 €	100,7%
5. Jahr	40.151 €	6%		8.036 €	32.115 €	100,7%
6. Jahr	40.151 €	6%			40.151 €	100,7%
7. Jahr	40.151 €	6%			40.151 €	100,7%
8. Jahr	40.151 €	6%			40.151 €	100,7%

Anm.:

1.) Bedingt durch die Anlaufzeit wird im 1. Geschäftsjahr eine geringere Umsatzerwartung (-8 Prozent) unterstellt. Ab dem 3. Geschäftsjahr, kann bedingt durch höhere Akzeptanz, Bekanntheitsgrad, usw. mit einer Umsatzsteigerung (+6 Prozent) bezogen auf das 2. Geschäftsjahr gerechnet werden. Die entsprechenden Umsatzsenkungen bzw. -steigerungen wurden bei der cash flow - Berechnung berücksichtigt, d. h. die im Betriebsergebnis I enthaltenen Erlöse (Pos. 8.2) wurden entsprechend reduziert bzw. erhöht.

2.) Die Tilgung bezieht sich nur auf die evtl. anfallende Finanzierung über Bankdarlehen.

3.) Die Finanzierungskosten setzen sich aus der jährlichen Leasingrate (Pos 2.2), sowie der jährlich abnehmenden Zinsbelastung aus dem Darlehen der Bankfinanzierung. Bedingt durch die gleichzeitige Tilgung nehmen auch die Fremdkapitalzinsen ab.

V. Abschließende Erläuterungen

Wir sammeln seit Gründung des Kärcher-Franchiseunternehmens "clean park" in 1986 die Betriebsdaten, die unsere Franchisepartner anonymisiert übersenden und werten diese Daten statistisch aus. Weiterhin sammeln wir alle Betriebsdaten, auf die wir aus Fachverbänden und Fachpresse Zugriff haben.

Auf Basis dieses Datenbestandes fertigen wir eine Vielzahl von Analysen für die verschiedensten Standorte an und konnten so einen umfangreichen Erfahrungsschatz aufbauen.

Dennoch handelt es sich bei der Renditeabschätzung lediglich um eine Prognose. Sie hängt von einer Vielzahl von veränderlichen Faktoren ab und ist deshalb mit einer gewissen Unsicherheit verbunden. Die Renditeabschätzung stellt folglich keine Garantie den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Waschanlage dar.

Im Rahmen des bewährten clean park-Konzeptes werden Sie in der Werbung, der Anlagenpflege und der Betreuung Ihrer Kunden professionell unterstützt, um Ihre Anlage zum wirtschaftlichen Erfolg zu führen. Wir empfehlen Ihnen deshalb den Abschluß eines Partnervertrages.

Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH
Anlagentechnik