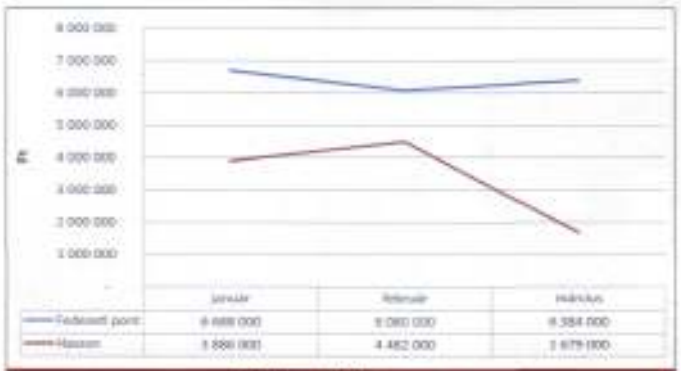
Negyedévzárás a szervizekben

2 0 1 1

Szabó András - Q-SERVICE szervizhálózati vezető



Fedezeti diagram

Átlagos árbevétel

A következő grafikon egy már tönkrement szerviz fedezeti diagramja:
A diagram mindent elmond, ekkora veszteséget egy mikrovállalkozás hosszútávon nem tud elviselni. Ilyenkor érdemes megvizsgálni a következőket.

Javított autók darabszámának változását.

Javított autók darabszáma

Ha csökkent a javított autók száma az előző év azonos időszakához képest, meg kell vizsgálni az okát. Az nem elfogadható indok, hogy nincs „pénz". Tapasztalatom alapján sok szerviznél ez a mutatószám növekedést jelez. Fel kell tenni azt a kínos kérdést magunknak: Nálunk miért csökkent??? Mit tettek azok, akiknél nem csökkent ez a szám? Beruháztak, bővítették a szolgáltatási körüket, erősítették a marketing aktivitásukat a piacon? A választ minden szervizvezetőnek meg kell találnia. A fenti diagramból azt olvashatjuk ki, hogy a javított autók darabszáma jelentősen csökkent. Átlagos árbevétel változását.

$$\textit{Átlagos árbevétel} = \frac{\textit{Árbevétel}}{\textit{Javított autók darabszáma}}$$

Itt arra keressük a választ, hogy tudtuk-e érvényesítni az árváltozásokat. Jellemzően ez áremelkedést jelent. Az autóalkatrész-kereskedelem, a gyártókat követve minden év elején „karbantartják az áraikat". A rezsi-óradíj is jellemzően minden évben emelkedik. A fentieket érvényesítenünk kell! Ha nem gazdálkodunk megfelelően, csak magunknak okozunk problémát. A tisztességes árat el kell kérni a korrektmunkánkért! A grafikonon azt látjuk, hogy az áremelkedések egy részét át tudtuk hárítani a megrendelőkre. Műhely által „eladott munkaórák" (kiszámlázott) viszonyát az eladható munkaórákhoz képest. Ezzel megkapjuk a műhely kihasználtságát.

$$\textit{Eladott munkaóra} = \frac{\textit{Munkadíj bevétel}}{\textit{Alkalmazott rezsi-óradíj}}$$

Ha több rezsi-óradíjat használunk, akkor ezt minden rezsi-óradíjjal külön - külön ki kell számolni, természetesen az ahhoz kapcsolódó munkadíj bevétellel számoljunk.

Eladható munkaórák=Alap *munkaidő* x *produktív munkatársak száma* x *vizsgált időszak munkanapjainak száma*

Napi munkaidő jellemzően 8 óra. Produktív munkatársak száma: szerelő, karosszérialakatos, mosó, autóvillamossági szerelő, fényező stb. Vizsgált időszak munkanapjainak száma: Ezt fentebb olvashatjátok

$$\textit{Kihasználtság} = \frac{\textit{Eladott munkaóra}}{\textit{Eladható munkaóra}} \times 100$$

Kihasználtság az egyik legfontosabb mutatószámunk. Itt az eredményt %-ban kapjuk meg. A kihasználtság akkor fogadható el, ha a kapott eredmény 95 és 115% között van. 95% alatt már komoly intézkedéseket kell hozni, hogy elérjük a kívánt célt. Ekkor mindenképpen mélyreható elemzéseket kell és érdemes elvégezni. A fenti ábrából világosan kiderül, hogy további vizsgálat szükséges, mert ez az állapot nem tartható fenn. A vállalkozás gazdaságtalanul működik. Bízom abban, hogy egyre többen elvégzitek ezeket az egyszerű, de annál fontosabb számításokat. Érdemes ezeket a számításokat visszamenőleg is elvégezni és grafikusan ábrázolni. Ezek a statisztikák a cégre vonatkoznak, de statisztikát, mutatószámot lehet, sőt kell is személyekre felállítani. Ezekkel a következő számban fogok foglalkozni. Jó statisztikázást és 100% feletti kihasználtságot.

Kihasználtság