

Fallbeispiel „Geringe Umsatzrendite – neuer Händler im Marktverantwortungsgebiet“

Firma:	Autohaus Max Muster GmbH
Empfehlungsgeber:	Steuerbüro Muster und Muster, Heilbronn
Branche:	Autohaus
Mitarbeiter:	36
Umsatz 2017/2018/2019:	23,2 Mio €/ 18,5 Mio€/ 21,4 Mio €
Ergebnis 2017/ 2018/ 2019:	0,20 Mio €/ - 0,24Mio €/ 0,37 Mio €

Situation

- Erlöse und Erträge aus dem Fahrzeug Vertrieb eingebrochen
- negatives Ergebnis
- Im Marktverantwortungsgebiet (MVG) seit Kurzem weiterer Wettbewerber!
- Einbruch der Vertriebszahlen bei Neuwagen, Gebrauchtwagen (GW)-Rendite zu gering

Ziel

- Abhängigkeit vom Fahrzeug-Vertrieb reduzieren, KPI Analyse im MVG Neuwagen (NW) und GW
- 70% der Blockkosten aus dem Aftersales zu generieren
- positive Umsatzrendite
- EK-Quote dadurch erhöhen
- Rating optimieren

Weg zum Ziel

- Überarbeitung der Kreditkonzeption, u.a. Einbezug öffentlicher Mittel
- KPI Analyse Aftersales – Verhältnis Umsatz Teile zu Lohn zu gering
- Segment Gebrauchtwagen steuern – zu geringe Rendite – KPI Analyse
- Stundenverrechnungssatz (SVS) erscheint zu gering, Überprüfung und Anpassung
- Erstellung Businessplan
- Bankkommunikation mit klarer Rollenverteilung und Coaching

Summary - Projektdauer 14 Monate

- Im Aftersales rd. 70 Tsd. € Mehr Rendite durch SVS Anpassung
- Einführung Stempeldisziplin mit Auftragstresor, und Annahme am Fahrzeug wurde der Umsatz um 340 Tsd. € gesteigert im Aftersales.
- Im Vertrieb digitale Zukaufstrategie integriert mit MVG Auswertung im GW Segment
- Abverkauf musste finanziert werden.
- Neues Rating
- positivere Bewertung bei der Haus,- und Herstellerbank.

gez. Günter K. Klaiber