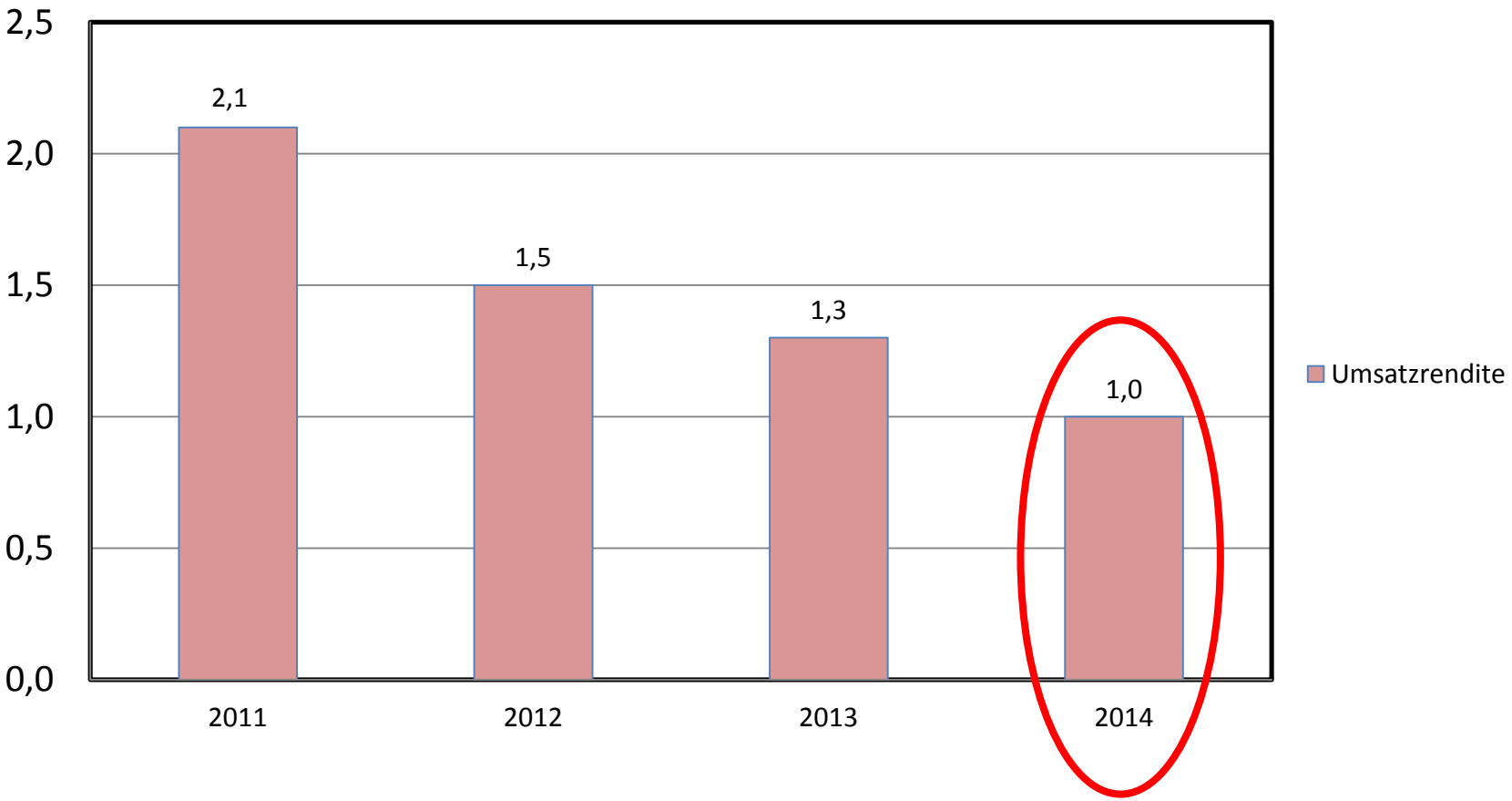
WinfriedRess

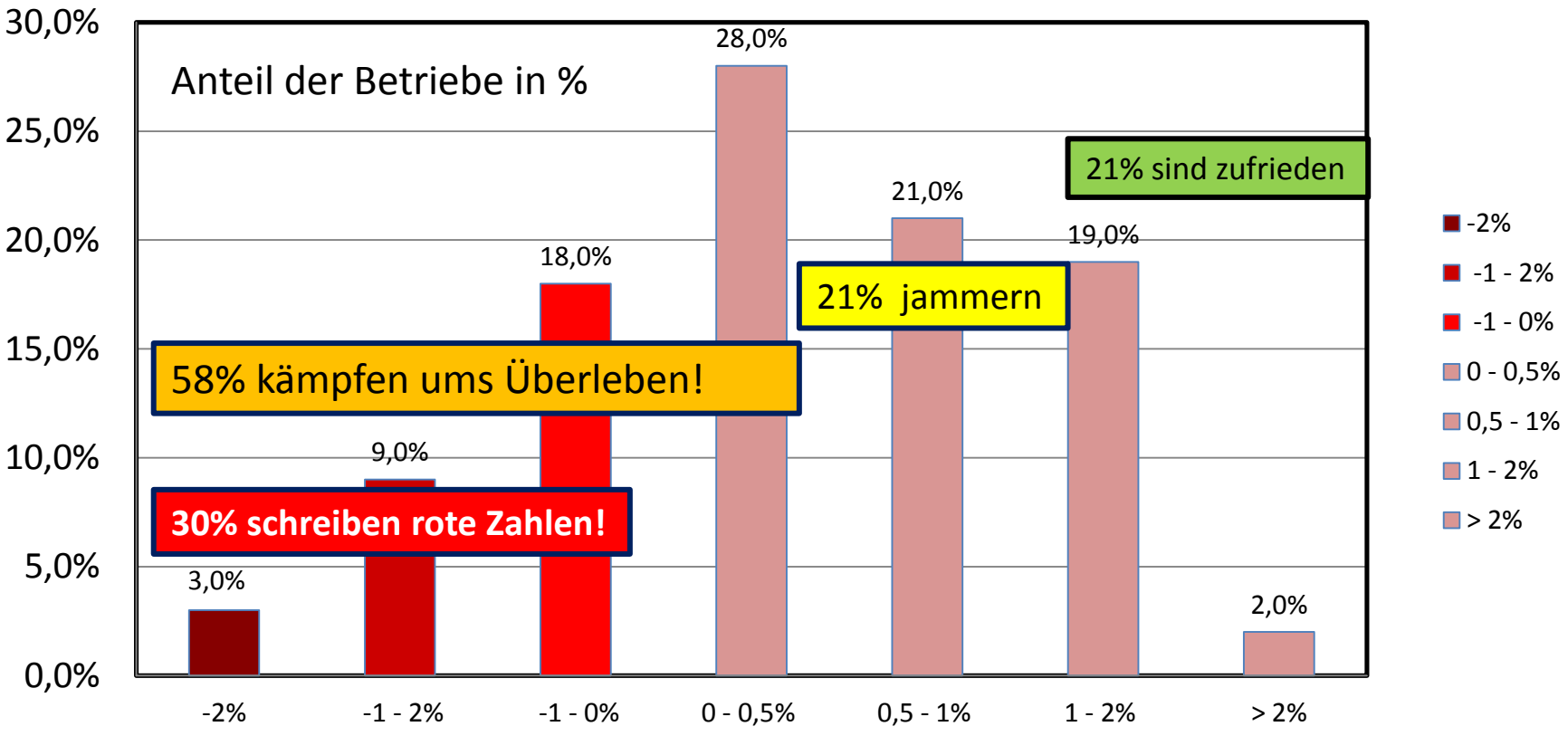
Autohaus ▸ Berater | Trainer | Auditor

Entwicklung Umsatzrendite Markenhandel



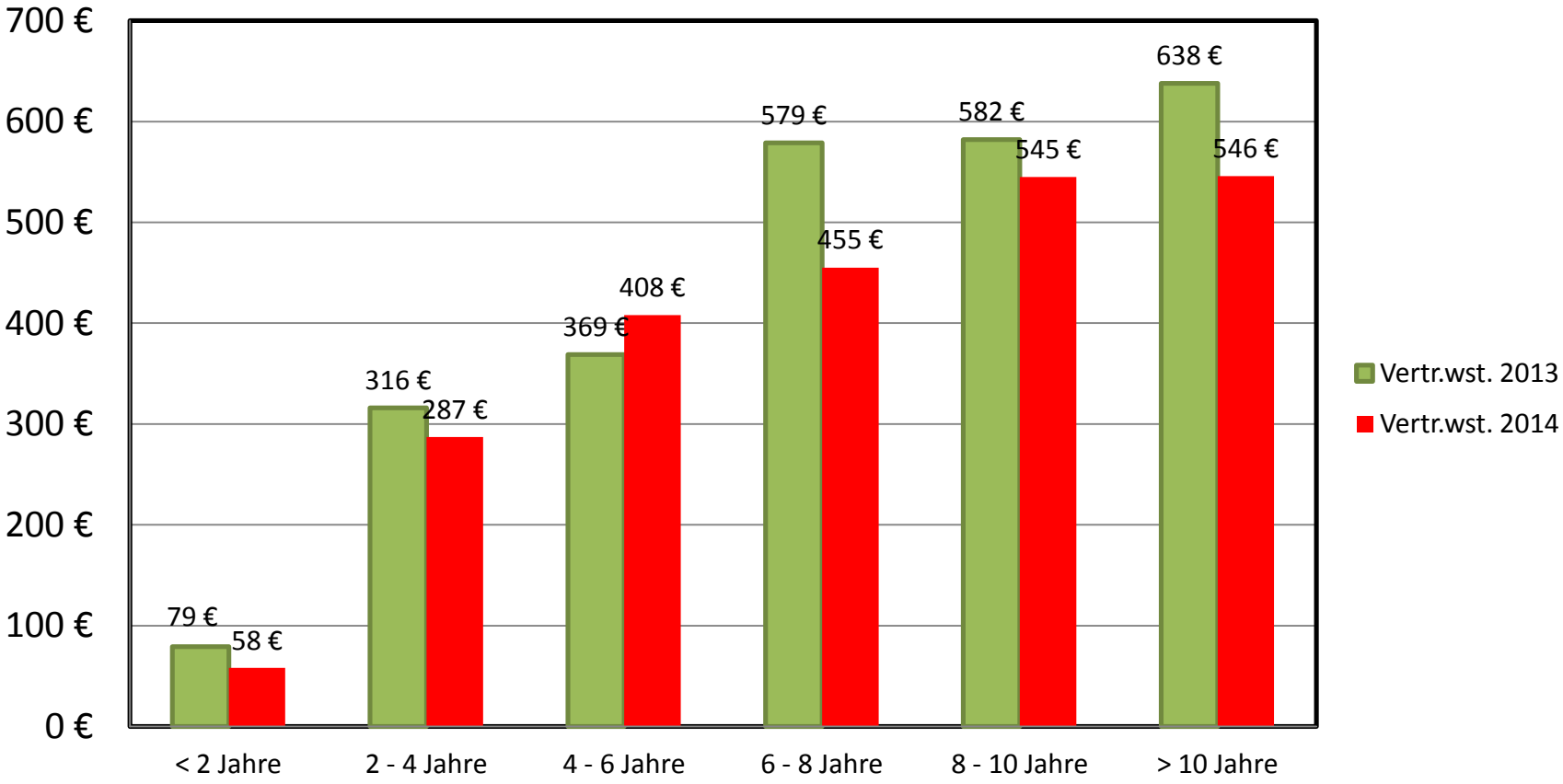
Quelle: DAT-Report 2015

Streubreite Umsatzrendite



Quelle: DAT-Report 2015

Wartungs-/Reparaturaufwand nach Fzg.alter

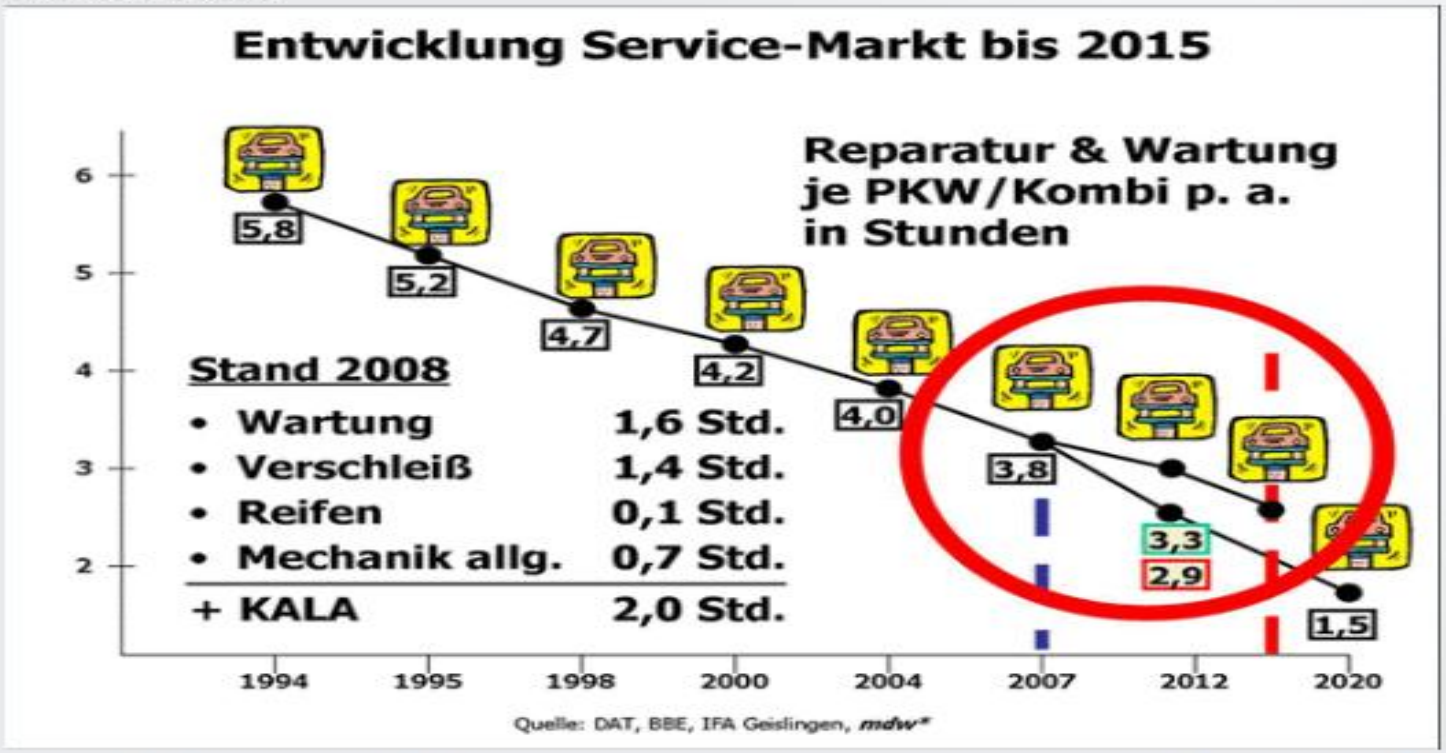


Quelle: DAT-Report 2015

Servicemarkt Entwicklung 2015

Zukunft Service

Prognosen bis 2015



Der Bedarf an Reparatur und Wartung liegt zurzeit (Stand 2008) für PKW und Kombis bei knapp 4 Stunden p. a. Die Entwicklung ist seit vielen Jahren rückläufig. Bei gleichzeitigem Stillstand des Bestandswachstums spüren die Betriebe die sinkende Auftragszahl
(vergleiche auch → DAT-Report 2008).

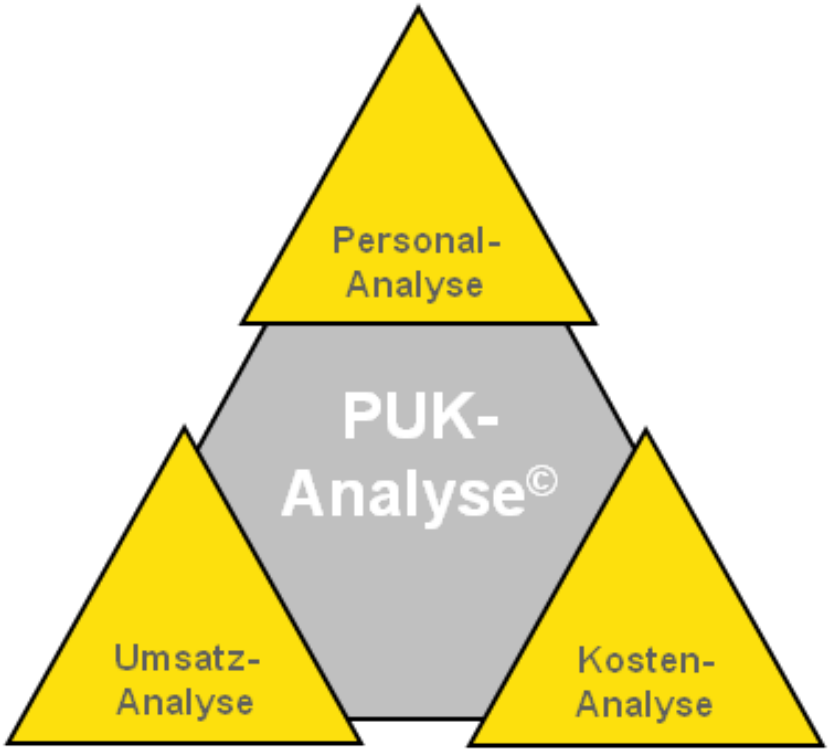
Die Folge: Der Auftragskuchen wird kleiner und wird nicht mehr alle bestehenden Betriebe ernähren können. Der Verdrängungs- und Vernichtungswettbewerb ist bereits in vollem Gange.

Servicemarkt Entwicklung 2015

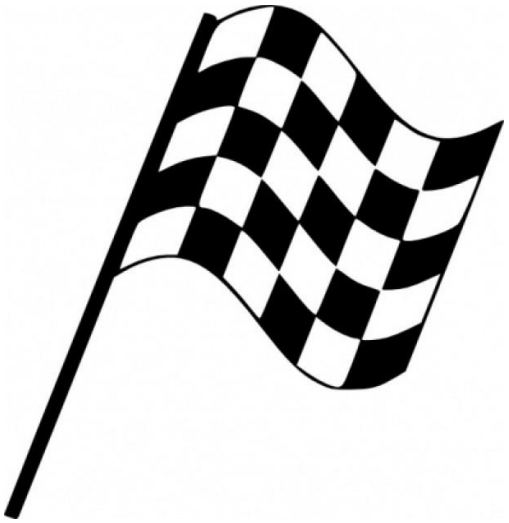
Zurzeit (2008) benötigt ein Betrieb etwa 400 Kunden, um einen Monteur auslasten zu können. In sieben Jahren sind dazu etwa 600 Kunden notwendig. Aktives Service-Marketing ist zwingend notwendig, um die Werkstattauslastung auch in Zukunft garantieren zu können.

Unsere Antwort auf die vorhergehenden Folien: Die PUK-Analyse ©

Bei Inanspruchnahme Förderprogramm



Ziele der PUK-Analyse



Ermittlung und Darstellung der rechnerischen Mehrertragspotentiale durch eine ganzheitliche Betrachtung und Anwendung eines systematischen Fragen-Katalogs

Das Konzept

Mit Hilfe der **PUK-Analyse**© werden die rechnerischen Mehrertragspotentiale im Autohaus ermittelt:

P wie Personalanalyse: Analyse der aktuellen Mitarbeitereffizienz

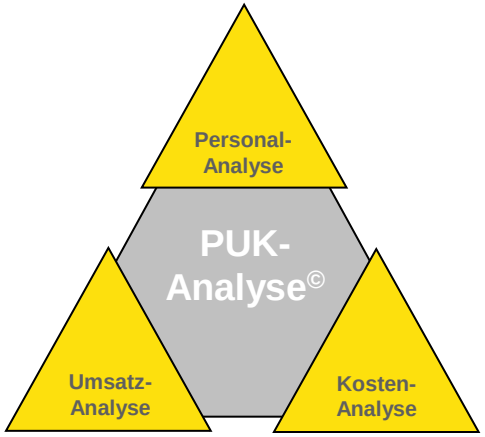
U wie Umsatzanalyse: Analyse der offene Umsatzpotentiale

K wie Kostenanalyse: Analyse der möglichen Einsparpotentiale

Die betriebswirtschaftlichen Ergebnisse der Analysen werden anschließend rechnerisch und graphisch dargestellt.

Bitte beachten: Für größere Betriebe ist für Service und Vertrieb jeweils eine eigene PUK-Analyse© erforderlich.

Vorgehensweise



Vorbereitung:

Dem Berater werden zu Beginn alle betrieblichen Kennzahlen und Auswertungen zur Verfügung gestellt.

Umsetzung:

Der Berater führt vor Ort eine Besichtigung der aktuellen Abläufe und Mitarbeitergespräche auf allen Ebenen durch.

Alle Erkenntnisse, Beobachtungen und Zahlen werden – mit der eigens entwickelten Software – verarbeitet.

Die Ergebnisse werden in einer Präsentation rechnerisch und graphisch dargestellt. Ein grobes Optimierungskonzept wird vorgestellt. Hieraus kann ein konkreter Maßnahmenplan abgeleitet werden.

Ablaufplan

Vorbereitung

Anhand des ausgefüllten Quick-Checkformulars führt der Berater mittels Software eine rechnerische Kurzanalyse durch.

Bei einem Termin vor Ort werden die bauliche und die Organisations-struktur visuell aufgenommen und eine erste Einschätzung abgegeben.

Ergebnis

Wenn diese ersten Eindrücke vermitteln, dass ausreichend Potentiale vorhanden sind, empfehlen wir die Durchführung einer PUK-Analyse©

Hinweis: Bis hierher sind Ihnen noch keine Kosten entstanden.
Die PUK-Analyse kann auch direkt beauftragt werden.

Ablaufplan

1. Tag

- Sichtung und Erfassung von betrieblichen Kennzahlen und Auswertungen
- Beobachtung der operativen Abläufe
- Gespräche und Interviews auf allen Ebenen (nach Absprache mit der GL)

2. Tag

- Auswertung aller Ergebnisse und Eindrücke
- Ermittlung des rechnerischen Mehrertrages
- Entwicklung eines Optimierungskonzeptes

3. Tag

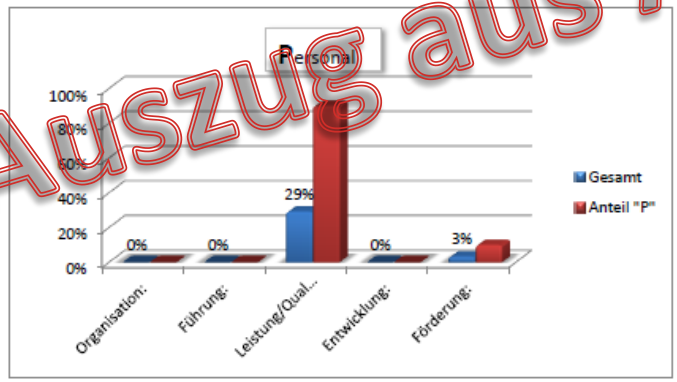
- Ableitung von Sofortmaßnahmen zur Ergebnisverbesserung
- Präsentation der Ergebnisse vor Ort
- Erstellen eines Beratungsberichtes (auch für Förderantrag notwendig)

Auszug aus Analysetool „Personal“

PUK-Analyse[c] | Autohaus Pilot-Analyse | Fördersatz auf diese Pilot-Analyse: 50%

PUK-Analyse© — **Personal:** — 04.02.15 — erledigt

	an:	Gesamt	Anteil "P"	Hinweise:	Pot.summe	verantwl	Termin	Abgleich
Organisation:	Aufbau-/Ablauforga., Arb.verträge, Stellenbeschr., Arb.anweisungen, Grundsätze, Firmenphilosophie	0%	0%	Kein direkter Mehrertrag meßbar	0 €			
Führung:	Kaufm. Unternehmensführung, Führungsstil/-strategie, Businesspläne, Controlling	0%	0%	Kein direkter Mehrertrag meßbar. Zur erfolgr. Führung jedoch unerlässlich	0 €			
Leistung/Qualität:	Zielvereinbarungen, Leistungsmessung, externe Beratung/Coaching/Training, Qulitätssicherung	29%	90%	Wer seine Ziele nicht kennt, wird sie auch nicht erreichen	53.975 €			
Entwicklung:	Schulungs-/Qualifizierungsplan, externe Unterstützung, Förderung/Zuschüsse AfA	0%	0%	Weiterbildung/Entwicklung sichert den nachhaltig. Unternehmenserfolg	0 €			
Förderung:	Fördergelder zur Mitarbeiterqualifizierung und Unternehmensentwicklung/- stabilisierung	3%	10%	Förderrichtlinien der Arbeitsagenturen beachten (Bildungsträger)	6.000 €			
	Personalpotentiale "gesamt" und "anteilig"	32%		Gesamt:	59.975 €			



Kurz gefasst:

* Organisation: Optimierungen sind möglich, wenngleich auch kein direkter Mehrertrag meßbar.
* Führung: Die kaufm. Unternehmesführung bietet noch Potentiale. Ein Businessplan wird zwar erstellt, ein zeitnahes u. effektives Controlling, findet jedoch nicht ausreichend statt.
* Leistung/Qualität: Konkrete Zielvereinbarungen mit allen MA gibt es derzeit noch nicht. Mit ca. 3.268 unproduktiven Std. bei einer Effektivität von 79,92% entsteht durch PK-Einsparungen ein rechnerisches **Einsparpotential von EUR 53.975,- (bzw. ein Mehrertragspotential bis zu EUR 285.185,-)**. Die Qualitätsmessung des Herstellers (CRI-Durchschnitt) lässt noch Potentiale erkennen
* Entwicklung: Der bereits vorh. Weiterbidlungsplan sollte permanent aktualisiert werden. Ein Schulungskonzept sollte Leistung und Qualität (CRI) steigern. Die Kosten werden durch eine verbesserte Leistung innerhalb von 12 Monaten wieder egalisiert, deshalb kostenneutral dargestellt!
* Förderung: Durch die vielen unprod. Std. wären vermutlich Fördermittel möglich gewesen

Fazit: **Es sollte ein mittel- bis langfristiges Personalschulungs-und Personalentwicklungskonzept erstellt werden!!! Dadurch liesen sich Effektivität und Wirkungsgrad auf ein akzeptables Niveau bringen. Ein Controlling, z.B.: "Mit Zahlen Führen" wäre ein sinnvolles Führungsinstrument**

Ort, Datum | Unterschrift Analyst | GF Unternehmen

ACD Automotive * Consulting * Dienstleistungen, Haßbergstr. 27, 97488 Stadtlauringen — 04.02.2015

Auszug aus Analysetool

Auszug aus Analysetool „Umsatz“

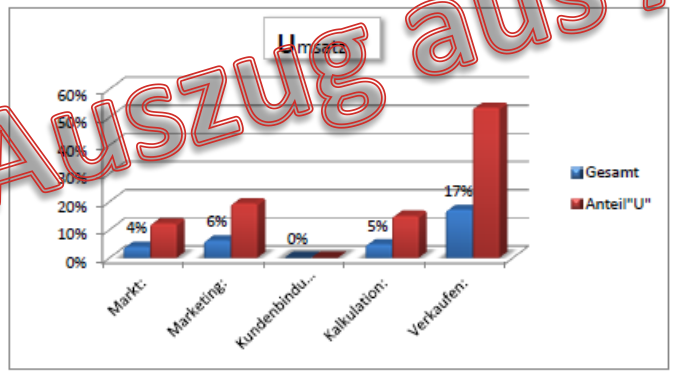
WinfriedRess
Autohaus ▸ Berater | Trainer | Auditor

PUK-Analyse[c] | Autohaus Pilot-Anlayse | Fördersatz für diese Pilot-Analyse: 50%

PUK-Analyse© — **Umsatz:** — 02.02.15

erledigt

		an: Gesamt	Anteil"U"	Hinweise	Pot.summe	verantwl	Termin	Abgleich
Markt:	Marktpotentialanalyse, Umsatzpotential	4%	12%	Marktgebiet mit offenen Umsatz-potentialen, zusätzl. Handl.felder	7.500 €		28.02.15	
Marketing:	Marketingkonzept, Mediaplan, Umsatzpotential	6%	19%	Marketingkonzept , Mediaplan auch für NFZ-Betriebe notwendig	11.900 €			
Kundenbindung:	Konzept zur Kundenbindung	0%	0%	Professionelle Kundenkontakt-pflege als Kd.-Bindungsfaktor	0 €			
Kalkulation:	Markt- u. zeitwertgerechte Preiskalkulation	5%	15%	Mögliche Hilfsmittel für rasche Reaktion auf Marktveränderungen	9.162 €			
Verkaufen:	Gute Verkaufsleistung durch angemessene Kunden-Nutzen-Argumentation	17%	53%	Erfolgreiches Verkaufen ohne schlechtes Gewissen	32.763 €			
	Personalpotentiale "gesamt" und "anteilig"	32,0%		Gesamt:	61.325 €			



Kurz gefasst:

* Markt: Die akt. Marktpotentiale werden durch MAN vermittelt und mögliche Potentiale be-sprochen. Im GW-Verkauf sind noch Potentiale , welche Zusatzerträge im VK u. Service bringen können
* Marketing: Ein besseres Marketingkonzept könnte zusätzliche Erträge bringen!
* Kundenbindung: Außer einer eigenen Zufriedenheitsabfrage werden bereits alle Potentiale gut ausgeschöpft
* Kalkulation: Die Preiskalkulationen sollte mindestens jährlich durchgeführt
* Verkaufen: Eine DA bzw. ein Vorab-Check wird in der Regel nicht durchgeführt (etwa 15%). Hier verbirgt sich großes Mehrertragspotential (EUR 57.467,-)

Fazit: Insbesondere bietet sich durch "Aktiven Serviceverkauf " mit Nutzung der Dialogannahme o. Monologannahme bereits bei Bestandskunden ein beachtliches Mehrertragspotential. Die Akzeptanz der Fahrer u. Entscheidungsträger muss entsprechend argumentiert werden (Vorab-Check / Sicherheits-Check) Entsprechende Maßnahmen erhöhen neben der Ertragssteigerung auch die Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit wesentlich.

ACD Automotive * Consulting * Dienstleistungen, Haßbergstr. 27, 97488 Stadtlauringen — 02.02.2015

Auszug aus Analysetool

Auszug aus Analysetool „Kosten“

WinfriedRess
Autohaus ▸ Berater | Trainer | Auditor

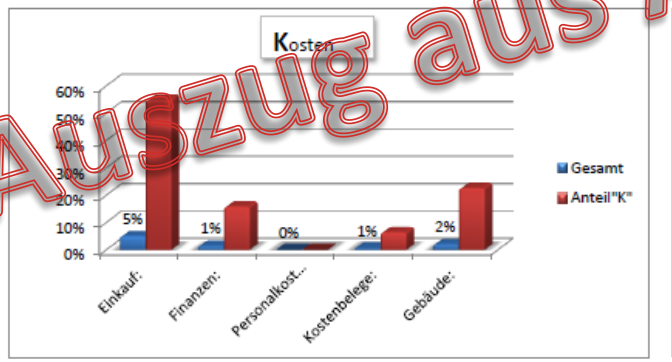
PUK-Analyse[©] Autohaus Pilot-Analyse Fördersatz für diese Pilot-Analyse: 50%

PUK-Analyse©

Kosten: 02.02.15

erledigt

an:		Gesamt	Anteil"K"	Hinweise:	Pot.summe	verantwl	Termin	Abgleich
Einkauf:	Einkauf Teile u. Zubehör (Hersteller, freier Handel, neue Quellen), Hilfsmaterial	5%	55%	Einkaufsgemeinschaften bei Hersteller u. freiem Handel	9.700 €			
Finanzen:	Finanzmanagement, Finanzkommunikation, Rating, Basel III	1%	16%	Professionelles Finazmanagement spart hohe Zinsbelastung u. sichert Kredite	2.800 €			
Personalkosten:	Leistungsorientierte Entlohnung, Urlaubs- Weihnachtsgeld	0%	0%	Umwandlung von Weihnachts-/ Urlaubs-geld in Prämiensystem als Anreiz	0 €			
Kostenbelege:	Einkäufe Branchenrelevant, Notwendigkeit, Preis-/Leistung, zweifelhafte Forderungen	1%	7%	Nicht relevant (Chefin leitet die BH)	1.150 €			
Gebäude:	Rentabilitäts-Checks Raumnutzungskonzept	2%	23%	Evtl. Zweitmarke, mögliche verwandte Bereiche für Flexibilisierung des Personals	4.000 €			
	Personalpotentiale "gesamt" und "anteilig"	9,2%		Gesamt:	17.650 €			



Kurz gefasst::

* Einkauf: Potentiale erkennbar. Teilweise über freien Teilehandel höhere BEruttoerträge möglich
* Finanzen: Kein Quick-Check ausgefüllt. Besseres Rating durch effizientes Kostenmanagement
* Personalkosten: Evtl. teilw. Umwandlung von Weihnachts- / Urlaubsgeld in Prämiensystem als Anreiz / Belohnung und steigert Teamgeist u. Motivation
* Kostenbelege: Keine relevanten Potentiale (Chefin leitet BH)
* Gebäude: Zweitmarke/n bzw. berufsverwandte Arbeiten für flexiblen Einsatz der Monteure

Fazit: Eine Zweitmarke/n sollte in Erwägung gezogen werden. Insbesondere Konzernverwandte Marken (Trapo) könnten als GW vermarktet werden. Dies würde zusätzliches Reparaturpotential und somit bessere Auslastung bedeuten

Ort, Datum Unterschrift Analyst GF Unternehmen

ACD Automotive * Consulting * Dienstleistungen, Haßbergstr. 27, 97488 Stadtlauringen 02.02.2015

Auszug aus Analysetool

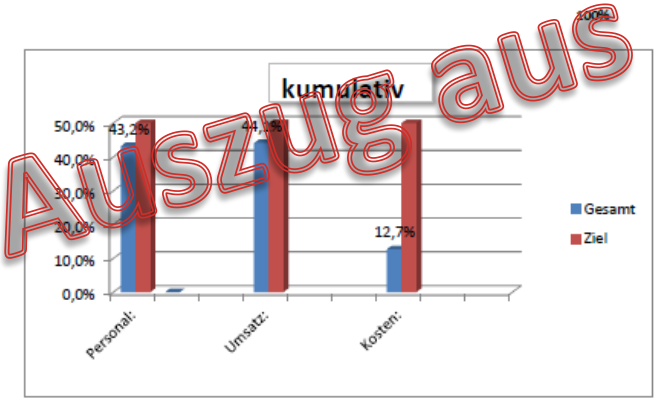
Auszug aus Analysetool „Gesamt kumulativ“

PUK-Analyse[c] | Autohaus Pilot-Analyse | Fördersatz für diese Pilot-Analyse: 50%

PUK-Analyse © **kumulativ:** 02.02.15

erledigt

		Gesamt	Ziel	Potentiale	Pot.summe	verantwl	Termin	Abgleich
Personal:	Produktivleistung	43,2%	50%	Produktivleistung	59.975 €	Chef		
Umsatz:	Verkaufsleistung	44,1%	50%	Verkaufsleistung	61.325 €	Chef		
Kosten:	Kosten / Nutzen, Einkauf	12,7%	50%	Kosten / Nutzen, Einkauf	17.650 €	Chef		
				Gesamt:	138.950 €			



Bemerkungen:

Das rechnerische Mehrertragspotential Jan - Dez / 2014 beträgt ca. EUR 138.950,-

Personal: Der Bereich "Personal" stellt mit EUR 59.975,- (43,2% an gesamt) ein hohes Mehrertragspotential dar. Dabei hat die Produktivleistung mit EUR 53.975,- (40,0%) den größten Anteil. Die mögliche Förderung durch die AfA beträgt ca. EUR 10.000,- (5,0%).

Umsatz: Der Bereich "Umsatz" stellt mit EUR 61.325,- (44,1% an gesamt) das höchste Mehrertragspotential dar. Davon stellt die Verkaufsleistung (SB / Meister) EUR 32.763,- (17%) , Markt und Marketing EUR 11.900,- (6%) bzw. EUR 7.500,- (4%).

Kosten: Der Bereich "Kosten" stellt mit EUR 17.650,- (12,7% an gesamt) das geringste Potential dar. Diese Potentiale beziehen sich lim Wesentlichen auf die Gebäudenutzung.

Fazit: Würde auch nur etwa die Hälfte der ermittelten Mehrertragspotentiale realisiert werden können, so wäre das Betriebsergebnis in etwa zu verdoppeln. Notwendige Neu- bzw. Ersatzinvestitionen wären entwicklungsfördernd möglich.

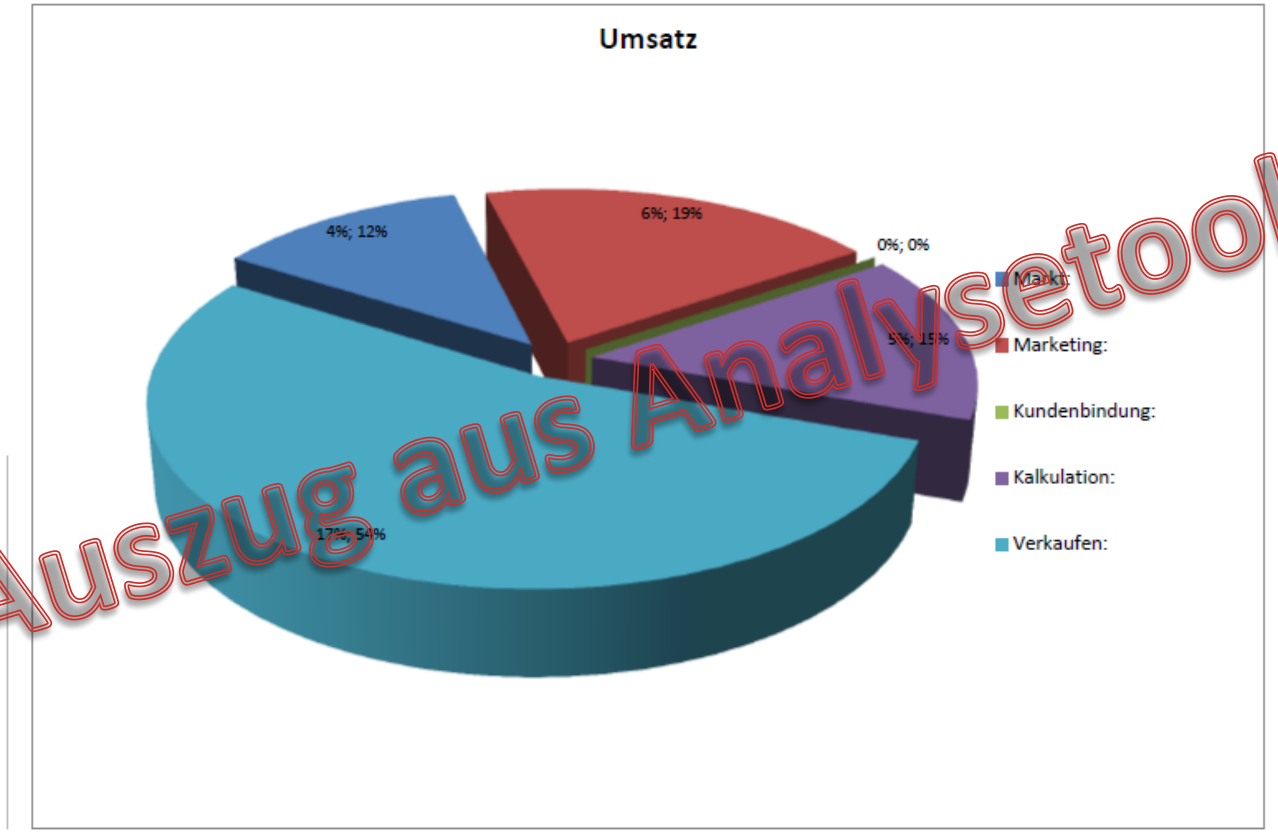
Ort, Datum | Unterschrift Analyst | GF Unternehmer

ACD Automotive • Consulting • Dienstleistungen, Haßbergstr. 27, 97488 Stadtlauringen 02.02.2015

Auszug aus Analysetool

Auszug aus Analysetool
Potentialanteile „Umsatz“

PUK-Analyse[c] | Autohaus Pilot-Anlayse | Fördersatz für diese Pilot-Analyse: 50%



Auszug aus Analysetool

ACD Automotive * Consulting * Dienstleistungen, Haßbergstr. 27, 97488 Stadtlauringen | 02.02.2015

Auszug aus Fragentool hier zum Unterpunkt „Marketing“

WinfriedRess
Autohaus ▸ Berater | Trainer | Auditor

Automotive * Consulting * Dienstleistungen
Winfried Reß 97488 Stadtlauringen

PUK - Analyse[k]

Marketing:

Nr.	Thema	"Gut"	Potentiale je Jahr	zus. Kosten je Jahr	Bemerkungen	Thema	"Gut"	Potentiale je Jahr	zus. Kosten je Jahr
1	Image	ja	0 €	0 €	Alteingesessen, zuverlässig, hochpreisßig	Reparatur Mechanik	ja	0 €	0 €
2	Homepage	nein	0 €	0 €	Aus Beratersicht Optimierung möglich (Inhalt und Erscheinungsbild) H.Hueber	Karosserie / Lack	nein	0 €	0 €
3	Printmedien	nein	0 €	0 €	Neue Kunden werden nicht erreicht	Smart Repair	nein	0 €	0 €
4	Soziales Engagement	ja	0 €	0 €	örtliche Vereine	Glasrep./Glastausch	[illegible]	0 €	0 €
5	Social Media	nein	0 €	0 €		Thekengeschäft	Ja	0 €	0 €
6	Zielgruppenorientiert (z.B. Gewerbe, Segment II/III)	Teilweise	0 €	0 €	ca. 6 Mailings pro Jahr an eigene Kunden	Zeitschrift	nein	0 €	0 €
7	**Außendarstellung:**	Teilweise	0 €	0 €		Reifen	nein	0 €	0 €
8	Web-site	Nicht relevant	0 €	0 €		Schmierstoffe	nein	0 €	0 €
9	Printmedien	Nicht relevant	0 €	0 €		**HU/AU, TU**	nein	**3.000 €**	**900 €**
10	Flyer	Nicht relevant	0 €	0 €		Inspektionen	nein	0 €	0 €
11	Platzgestaltung	Nicht relevant	0 €	0 €		**Sonderaktion (Segment II/III**	nein	**6.000 €**	**2.000 €**
12	Präsentation	Nicht relevant	0 €	0 €		Preismarketing (gestafelte Preise)	nein	0 €	0 €
13	**Vertrieb gesamt:**	Nicht relevant	0 €	0 €		**Service gesamt:**		9.000 €	2.900 €
						Gesamt: Image, Vertrieb, Service:		9.000 €	2.900 €

Die Nutzung dieses Programmes ist ohne Genehmigung des Entwicklers nicht gestattet!

29.01.2015

Auszug aus Analysetool
Schemenhafte Darstellung

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Sie erhalten Ihre Ergebnisse graphisch und rechnerisch – auf vier Seiten – übersichtlich dargestellt
- Sie wissen, welcher rechnerische Mehrertrag in Ihrem Unternehmen steckt
- Sie kennen die Handlungsfelder mit den größten Hebelwirkungen
- Sie können die Ergebnisse in Ihre Zukunftsprognose integrieren
- Optional: Beratungsbericht mit gegliederten Handlungsfeldern inkl. umfassenden Maßnahmenplan

Aufwand / Kosten / Fördermittel

▪ Durchführung der PUK-Analyse vor Ort Auswertung und Konzeptentwicklung inkl. Präsentation vor Ort		2.940 €		2.940 €
▪ EU-Fördermittel	50%	1.470 €	75%	2.205 €
▪ **Kosten je Betriebsstätte**		**1.470 €**		**735 €**

Maximale Fördermittel in Höhe von EUR 3.000,- je eigenständige Betriebsstätte.

Bsp.: Eine PUK-Analyse können Sie bereits ab 735 € * erhalten!!!

* Beinhaltet bereits Fördermittel in Höhe von 2.205 €

Mein Grundsatz

Starten Sie jetzt gleich zu mehr Umsatz und Ertrag!

WinfriedRess

Autohaus ▸ Berater | Trainer | Auditor

Haßbergstraße 27
97488 Stadtlauringen

Tel.: 0 97 24 / 90 63-12
Fax: 0 97 24 / 90 63- 13
Mobil: 0 172 / 41 42 803

E-Mail: w.ress@autohausberatung-acd.de
Internet: www.autohausberatung-acd.de