

Syngroup-Initiative Automobilhandel:

ZUKUNFTSFIT DURCH INNERBETRIEBLICHE EFFIZIENZ

Nach dem satten Absatz-Plus von 6,8% im Geschäftsjahr 2016 und einem starken Start ins neue Jahr ist das Branchenklima im Autohandel aktuell heiter. Eine Momentaufnahme, denn die Zeichen stehen, darin sind sich alle Marktteilnehmer einig, auf Veränderung und Umbruch. Das bedeutet für die Manager in der Automobilwirtschaft: Die größten Potentiale durch effizienzsteigernde Maßnahmen schnell zu heben.



Markus Ziechaus, Senior Manager bei Syngroup, Österreichs größtem Industrieberater: „Genau dieses aktuelle Zeitfenster vermeintlicher Entspannung müssen die Autohandelsunternehmen nützen und jetzt die richtigen Schritte setzen, um sich für die Zukunft – kurz-, mittel- und langfristig – fit zu machen.“ Für Importeure, Autohaus-Gruppen, klassische Familienbetrieb oder die zahlreichen Partner des Autohandels wie Fuhrparkmanager, Garantianbieter oder weitere Dienstleister gelte es, die schmerzhaftesten Schwachstellen zu identifizieren. Dabei stehe die Frage im Mittelpunkt, mit welchen operativen Aktivitäts-Schwerpunkten die größten Potentiale rasch gehoben werden können.

WACHSENDER DRUCK DURCH VERÄNDERUNGEN IM MARKT

Peter Kubesch, Automobilwirtschaftsexperte bei Syngroup mit langjähriger Branchenerfahrung, umreißt mit zwei Beispielen, dass ein „weiter wie bisher“ keine Option ist: „Die Zahl der Flottenfahrzeuge steigt kontinuierlich und die verantwortlichen Fuhrparkmanager haben nur das eine Ziel, die Gesamtkosten ihrer Fahrzeuge so gering wie möglich zu halten.“ Dies gelänge hauptsächlich mit von den Importeuren gestützten Fahrzeugrabatten, hart verhandelten Werkstatttarifen und Auslagerung zu freien Werkstätten.

Zeitgleich drängten immer mehr Car Sharing Anbieter in den Markt, herstellereitige Systeme ebenso wie eine Vielzahl weiterer Anbieter und Varianten. „Sie kaufen Fahrzeuge günstig ein und versprechen Mobilität auf Abruf, damit sinkt der Bedarf an Neufahrzeugen“, führt Peter Kubesch aus. Zahlreiche Untersuchungen zeigten auch auf, dass im urbanen Umfeld der Wunsch nach einem eigenen Fahrzeug massiv abnimmt. „Beides, der Zuwachs an Flottenfahrzeugen und der Trend zum Car Sharing, drückt massiv auf die Händlermargen“, erklärt Kubesch.

FIT DURCH INNERBETRIEBLICHE OPTIMIERUNG

Die Händlermargen stehen stark unter Druck und stellen in Verbindung mit sich änderndem Markt- und Kundenverhalten neue Anforderungen an das Management im Autohandel, den Herausforderungen erfolgreich zu begegnen. „Das Geld liegt in der innerbetrieblichen Optimierung des Automobilhandels vergraben“ sind die Syngroup-Berater überzeugt. Die größten Hebel seien in den Bereichen interne Prozesse, Lager und Werkstatt festzumachen. Darüber hinaus gelte es, den gesamten Vertrieb und Verkauf an die sich im Wandel befindlichen Vertriebsoptionen online und

offline anzupassen. Car Sharing sei hier nur eine Option der Verbraucher. Diese Optimierungspotenziale gelte es rasch zu heben, denn die Rahmenbedingungen zeigten für den einzelnen Händler ungünstige Entwicklungen – Stichwort Lohnkostenentwicklung und voraussichtlich steigende Zinsbelastung für den enorm kapitalintensiven Fahrzeughandel. Digitalisierung, Umstellung der IT-Systeme und steigender Schulungsbedarf sind weitere, konkrete Herausforderungen.

„Ein sich veränderndes Marktumfeld verlangt eine gründliche Analyse nach objektiven Messkriterien, um in Folge zeitgemäße Abläufe und Support-Tools konzipieren und im Tagesgeschäft umsetzen zu können“ sagt Markus Ziechaus, der aus der Erfahrung aus zahlreichen Projekten weiß, dass in der Abstimmung von Beschaffung, verrechenbaren Werkstatteleistungen und Verrechnung an den Kunden sehr viel Geld liegengelassen wird. Es gelte mehr denn je, die wirtschaftliche Substanz der Händler zu stärken. Mit einem adaptiven Beratungsansatz bereitet Syngroup Unternehmen auf die Zukunft vor und zeigt Chancen und Risiken auf.“

Auf Basis der Erkenntnisse aus zahlreichen Projekten der Syngroup in der Automobilwirtschaft in Österreich und Bayern resümieren die Experten: „Wer den Umgang mit Veränderung am effizientesten schafft und seine Hausaufgaben jetzt richtig erledigt, schützt sich davor, von den Umbrüchen in der Branche überrollt zu werden. Ein erfahrener, externer Berater bringt dabei Objektivität und Zielorientierung mit und hilft, den notwendigen Umsetzungsdruck zu erhöhen“ ◀

IHRE ANSPRECHPARTNER



MARKUS ZIECHAUS
Senior Manager
markus.ziechaus@syn-group.com

© Syngroup



PETER KUBESCH
Senior Expert Automobilwirtschaft
peter.kubesch@syn-group.com

(© Syngroup)