

Autohaus durch laufende Performanceberatung in schwarze Zahlen geführt

Beschreibung des Unternehmens

- Branche: Autohandel; 28 Mio. Umsatz
- Familienunternehmen in zweiter Generation
- 2 Standorte

Ausgangssituation

- unbefriedigende Produktivität im Werkstattgeschäft
- sehr guter Teilevertrieb (Cash-Cow)
- kein Bestandsmanagement
- schwach im Neuwagenverkauf
- keine komplette, kompetente zweite Ebene
- noch gute Eigenkapitalsituation
- jedoch angespannte Liquiditätssituation aufgrund hoher Kapitalbindung bei GW, VFW, NW
- besorgniserregende Verlustentwicklung in letzten 3 Jahren

Ergebnisse der PM-Maßnahmen

1. Erstellung Unternehmenskonzept zur Steigerung der Unternehmensperformanz insbesondere im Aftersales, Bestandsmanagement und im GW-Vertrieb
2. Aufbau eines umfassenden Unternehmenscontrollings
3. Installation und Moderation eines regelmäßig tagenden Führungskreises
4. Interne Gewinnung eines Serviceleiters
5. Externe Akquisition eines GW- und NW-Leiters
6. Zielgerichteter Abbau „Bad Stock“, um zukünftige Verluste zu vermeiden und den Liquiditätsengpass aufzulösen
7. Abstimmung mit Hausbank und Hersteller zwecks Bewältigung des Liquiditätsengpasses
8. Deutliche Ertragssteigerung im Aftersales, Benchmark im GW-Vertrieb; Break-Even erreicht