



## Special Focus - BrandtPartners Autohausberatung

Der Automobilvertrieb in Europa steht vor großen Veränderungen. Stagnierende Automobilmärkte, überbesetzte Vertriebsnetze und geringe Margen beschreiben das Autohausgeschäft in vielen Märkten.

Rückläufige Absatzzahlen in den etablierten Märkten heizen zunehmend den Preiskampf und somit den Konkurrenzdruck an. Die Standards der Hersteller aber auch die stetig komplexere Fahrzeugtechnik erfordern zum Teil umfassende Investitionen und erhöhen den Kostendruck. Der Anpassungsdruck ist enorm. Sowohl Hersteller als auch der Handel selbst werden sich auch zukünftig auf dynamische Zeiten einstellen müssen.

Dabei verfolgen die Marktbeteiligten zum Teil sehr unterschiedliche Ansätze. Die einen setzen stark auf das Produkt und den Kunden, andere wiederum auf strukturelle Kostenreduktion, Wachstum über neue Märkte und neue zukunftsweisende Geschäftsfelder. Für ein erfolgreiches Aftersales Geschäft gibt es praktikable Ansätze, doch müssen dazu die Prozesse lean und effizient sein.

BrandtPartners bündelt umfassendes Expertenwissen zum Automobilvertrieb. Wir kennen die Strukturen, Strategien und operativen Handlungsmöglichkeiten über alle Vertriebsstufen hinweg.

Unser Ziel ist es, Vertriebsprozesse und Marktakteure für die Zukunft des Automobilvertriebs fit zu machen. Dabei stehen die etablierten Geschäftsfelder genau so im Fokus wie neue zukunftsweisende Themenbereiche. Wir setzen bei unserer Arbeit stets auf bewährte Methoden und Vorgehensweisen und suchen nach den besten Lösungen für die jeweilige Aufgabe.

Unsere Beratung ist immer direkt erfolgswirksam und qualitativ anspruchsvoll auf hohem Niveau.





## BP Autohausberatung -

### Unsere Leistungen:

#### Händlernetzentwicklung (für Hersteller/Importeure/Händlergruppen)

- > Händlernetzplanung und Standortanalysen
- > Händlerakquisition, Wirtschaftlichkeitsanalysen, betr.-wirtsch. Händlerplanung
- > On-/Off-Boarding Management
- > Retail Standard Management (Planung, Implementierung, Umsetzungskontrolle)
- > Betr.-wirtsch. Händlerberatung im Auftrag von Herstellern/Importeuren

#### Autohaus Management

- > Detailanalysen, Ermittlung Status-Quo (z.B. IDW S6 Gutachten)
- > Betr.-wirtschaft. Gesamt- und Detailplanung
- > Sanierung, Restrukturierung, Neuausrichtung
- > Risikomanagement
- > Management Coaching & Sparring, Beirats- und Aufsichtsratsstätigkeit
- > Unternehmenskauf und -verkauf, Nachfolge-management
- > Moderation und Konfliktlösung zwischen Hersteller-Händler-Banken-Händlerkollegen
- > Entwicklung u. Implementierung neuer Geschäftsfelder für den Automobilvertrieb & Service (z.B. Mobilitätsdienstleistungen)

#### Autohaus Finanzmanagement

- > Finanzplanung und Steuerung
- > Liquiditätsmanagement
- > Forderungsmanagement
- > Investitionsmanagement
- > Unternehmensfinanzierung, Gestaltung Finanz- und Beteiligungsstrukturen

#### Neuwagen & Gebrauchtwagen Management

- > Kurzfristige u. nachhaltige Bestandsoptimierung
- > Planung und Umsetzungsbegleitung von Vertriebsmaßnahmen
- > Prozessoptimierung im Fahrzeugvertrieb
- > Qualitätsmanagement im Automobilvertrieb
- > Kennzahlen und Berichtsstrukturen

#### Aftersales Management

- > Kurzfristige und nachhaltige Bestandsoptimierung im Teile-/Zubehörbereich
- > Planung und Umsetzungsbegleitung von Aftersales Aktionen
- > Prozessoptimierung im Aftersales
- > Eigenleistungs-/Fremdleistungsoptimierung
- > Qualitätsmanagement im Aftersales
- > Kennzahlen und Berichtsstrukturen

#### Autohaus Marketing

- > Marken- und Imagebildung für das Unternehmen
- > Optimierung Marketing Mix
- > Marketingplanung und Nutzung neue Medien
- > Planung, Umsetzung und Erfolgskontrolle Marketing-/Vertriebsaktionen
- > Kundendaten Management (CRM)
- > Kundenloyalisierung

#### IT-Management im Autohaus

- > Strategische IT-Planung und IT-Governance
- > IT-Architekturplanung und Applikationsmanagement
- > IT-Service im Management
- > IT-Infrastruktur Management
- > IT-Organisation
- > Planung und Umsetzung von IT-Projekten (z.B. Softwareeinführungen)

#### Recruiting & HR Management

- > Management Recruiting (Executive Search)
- > Recruiting von Fachspezialisten
- > Recruiting Process Outsourcing
- > Anreiz- und Vergütungssysteme im Automobilhandel & Service
- > Organisationsanalysen und Organisationsentwicklung
- > Kompetenzmanagement im Automobilvertrieb
- > Begleitung sensibler Gesprächssituationen (z.B. Betriebsrat, Mitarbeiterentwicklung etc.)