

Dieselgate: Ein Experten-Kommentar

MAXIMALE STANDZEITMINIMIERUNG

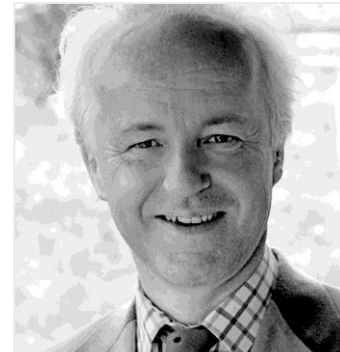
Geschäftsmodelle im Autohandel müssen optimiert werden – jetzt!

Der Kommunikationstsunami zu „Dieselgate“, Schummel-Software, Kartellverdacht und sonstige bewiesene oder behauptete Fehlritte der Autobranche könnte ein neues Geschäftsmodell für Psychotherapeuten bringen: Den geschundene Autoindustrie-Mitarbeiter. Als langjähriger Mitarbeiter der Autobranche und nunmehriger Berater konzentriere ich mich aber auf das Geschäftsmodell des Autohandels.

Ohne jeden Zweifel wird der Druck der Öffentlichkeit auf Hersteller und Händler vor allem in Deutschland weiter steigen, in Österreich auch, hier noch multipliziert durch bevorstehende Wahlen. Die Verunsicherung der Konsumenten wird ebenso wachsen wie die Erwartungen an den Handel als verlässlichen Partner.

Jeder Autohändler ist daher gut beraten sein eigenes Geschäftsmodell in kürzester Zeit zu optimieren. Bestens geschulte und mit glaubhaften Argumenten ausgestattete, proaktive Verkäufer sind mehr denn je für ein Autohaus die Basis des Erfolges. Und dabei ist es unumgänglich, alle prozessualen Abläufe im Autohaus perfekt abzustimmen – von der Kundenannahme über den optimalen Werkstattdurchlauf bis zur Auslieferung – vor allem um für kommende, millionenfache Rückrufaktionen gewappnet zu sein.

Eine Schlüsselrolle nimmt dabei das optimale Gebrauchtwagenmanagement ein. Der Händler muss tagesaktuell alle Entwicklungen, vor allem am Dieselmotor, kennen. Die kommende Elektrifizierung wird die gesamte Eintauschbewertung beeinflussen. Gerade heute ist beim Gebrauchtwagen das oberste Gebot: Maximale Minimierung der Standzeit! Um die internen Autohausprozesse zu optimieren und zukunftsfit zu gestalten, haben Bayern Consult und Syngroup den Beratungsschwerpunkt „Automobilwirtschaft“ mit modularen Beratungspaketen etabliert – passend für das kleine Autohaus ebenso wie den Retail-Konzern mit zahlreichen Niederlassungen. Denn am Ende des Tages zählt neben zufriedenen Kunden und zufriedenen Mitarbeitern, das Nettoergebnis des einzelnen Händlers.



PETER KUBESCH ist Experte zu the Team für Automobilwirtschaft bei Syngroup und Bayern Consult. Seine jahrelange Erfahrung in Führungspositionen der Automobilbranche setzt er heute erfolgreich in der Beratung für unsere Kunden um .

Ihr Ansprechpartner:

Peter KUBESCH, Senior Expert Automobilwirtschaft

BAYERN CONSULT Unternehmensberatung GmbH
Ismaninger Straße 68, D – 81675 München

T: +49 (0) 89 414198-0

M: +43 (0) 676 440 40 44

E-Mail: peter.kubesch@syn-group.com