AUTOMOBILEINZELHANDEL



ZUKUNFTSFÄHIGKEIT AUF DEM PRÜFSTAND

Automobileinzelhandel kämpft Jahren mit Ertrags- und Liquiditätsproblemen und befindet sich nicht zuletzt auf Grund veränderter Händlerstrategien im radikalen Umbruch. Eine Vielzahl der derzeit rund 21.000 Händlerstützpunkte wird ohne frühzeitiges Gegensteuern nicht überleben können. Megadealer und A-Händler

werden noch mehr Einheiten und Serviceleistungen an sich binden und den Markt durch die Breite des Leistungsspektrum und Markenvielfalt dominieren. Regionale Betriebe müssen ihre Zukunftsfähigkeit in Hinblick auf die Veränderung leistungs- und finanzwirtschaftlicher Parameter dringend hinterfragen.

Stagnierende Märkte

Rabattschlachten

KONSUMENTEN

Zunehmende Kundenanforderungen

Eigenkapitalquoten

Hohe Vertriebskosten

HÄNDI FR

Hausbanken Sparkassen & Co.

BASEL II/III

Marken RMW VW etc.

Sinkende Preisbereitschaft

VFRBÄNDF

HERSTELLER

Margendruck

Verdrängungs-Wettbewerb

KONSOLIDIERUNGSPROZESS AUF UNTERSCHIEDLICHEN EBENEN

Hersteller Herstellerbank Erhöhung Marktanteil, Distributionsdichte, Fläche, Standortoutput

Reduzierung Risikostruktur und Portfoliooptimierung

Fokus auf Personalproduktivität bei Standort-, Betriebsstätten-Erhalt

Steigerung der Auftragsvolumina und Finanzierungsbedarfe

Hausbank/Sparkasse Partner des Kunden, Lösungsanbieter, nachhaltige Langfristfinanzierung

ANALYSE DER ZUKUNFTSFÄHIGKEIT: AUSSAGEN, DIE HINTERFRAGT WERDEN MÜSSEN

- Die Herausforderungen für Händler: Image, Lifestyle, Demografie und finanzielle Engpässe
- Die Marktbereinigung durch die Hersteller ist im vollem Gange: "Bin ich dabei?"
- Die Anforderungen an Bevorratung und Finanzierung steigen durch immer schneller drehende, immer breitere Produktpaletten
- Nach Abbau der Überkapazitäten muss der Handel gegenüber den Herstellern erhöhte Finanzierbarkeit gewährleisten. Die Hersteller drücken weitere Volumina in den Markt: Rabattoffensive des Handels bei latent abnehmender Marken- und Händlertreue

UMFASSENDE HÄNDLERUNTERSTÜTZUNG DURCH BAYERN CONSULT

Über viele Jahre, insbesondere in der Zeit der Kfz-Krise (Stichwort "Abwrackprämie") Betriebe begleitet und ihnen geholfen, sich im verschärften Wettbewerb gegenüber regionalen und überregionalen Händlern und -gruppen durch ein nachhaltiges Ertrags- und Kostenstrukturprogramm zu behaupten.