



BRV/ BBE Task-Force

Chancen-Audit-Beratung

Wir begleiten Sie auf dem Weg in die Zukunft



August 2016

BBE
AUTOMOTIVE

Was machen erfolgreiche Reifenhändler richtig?

Sie steigern den Reifenabsatz trotz angespannter Marktlage und starker Konkurrenz....

- durch aktiven Außendienst
- durch gezielte Ansprache von Zielgruppen, die bisher nicht im Fokus standen
- durch strukturiertes Marketing und aktive Kundenansprache

... und überlassen den Autohäusern nicht das komplette Feld der Winterräder bei Neuwagen

Sie steigern den betrieblichen Rohertrag durch Forcierung des Autoservices....

- durch aktive Ansprache der bestehenden Kunden
- durch wirksame Außendarstellung der Autoserviceleistungen
- durch gezielte Ansprache kleinerer Flotten

... und positionieren sich bereits als kompetente Kfz-Werkstatt

Sie verbessern die internen Prozesse insbesondere in der Umrüstzeit....

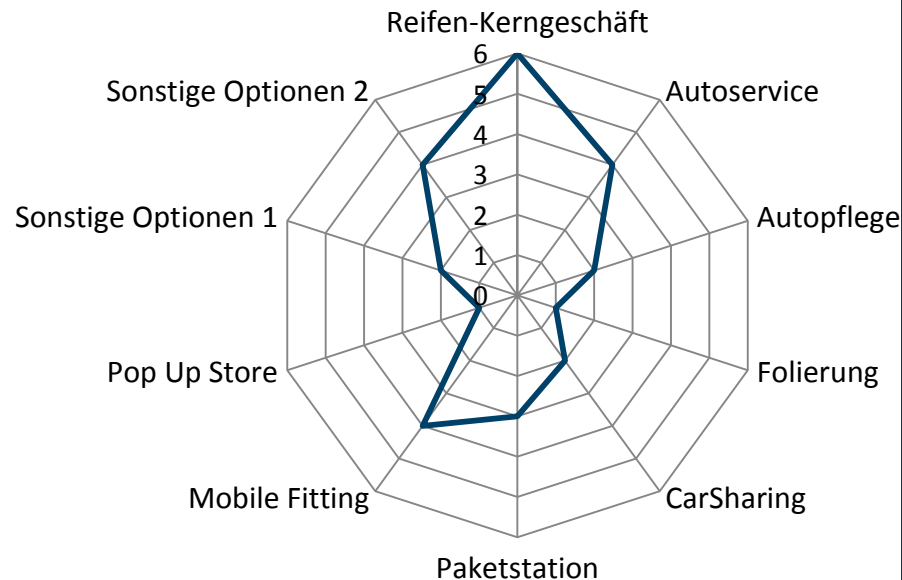
- durch Entzerrung der Termine
- durch Optimierung der Logistik
- durch optimale Vorbereitung in den ruhigen Zeiten

... und sind in der Lage, auch in der Umrüstzeit Autoservice anzubieten

Ergebnis

Strategisch:

Definition der strategischen (Neu-)Ausrichtung des Unternehmens/der Standorte



Operativ:

Ableitung der Quick Wins (kurzfristig umsetzbare, direkt wirksame Maßnahmen zur Umsatz- und Ertragssteigerung)

- Unabhängige Einschätzung durch Branchenexperten (Gespräche auf Augenhöhe)
- Abstellen offensichtlicher Mängel im Verkaufs- und Werkstattprozess
- Herauskrystallisieren der Betriebspotenziale
- Klarheit über Kostenstruktur und Rentabilität
- Kennzahlenabgleich mit vergleichbaren Betrieben
- Optimierung der internen Prozesse
- Preiskorrekturen im Servicebereich
- Realistische neue Geschäftsfelder, kein kostspieliges Verzetteln in Aktionismus
- Motivation der Mitarbeiter

Am Anfang steht immer die Analyse:

Markterfolg:

- Einzugsgebiet
- Marktanteil Reifen (PKW und Transporter)
- Marktanteil Autoservice
- Wettbewerbsumfeld

Betriebserfolg:

- Kennzahlen (BWL)
- Verkauf/ Werkstatt
- Sortiment
- Personal
- Räumlichkeiten



Einzugsgebiet	Bundesweit	
Einwohner	95.047	80.329.944
Fläche in km ²	13	357.523
Einwohner pro km ²	7.362	225
PKW/Lkw-Bestand gesamt	37.907	46.582.356
PKW/Lkw-Bestand gewerblich	9.451	6.764.547
PKW/Lkw-Bestand gewerblich in %	24,9%	14,5%
PKW/Lkw-Bestand 1 Jahr alt	5.025	2.975.971
Quote PKW/Lkw 1 Jahr alt in %	13,3%	6,4%
PKW/Lkw pro 1.000 Einwohner	399	580
PKW/Lkw 1 Jahr alt pro 1.000 Einwohner	53	37

*Bestand: 01.01.2015

2.1.2 Umsatzanteile

- Pkw-Reifen neu (inkl. SUV und Ganzjahresreifen) Sommer
- Pkw-Reifen neu (inkl. SUV) Winter
- Leicht-Lkw-Reifen neu Sommer und Winter
- Lkw-Reifen neu Sommer und Winter
- Lkw-Reifen runderneuert Sommer und Winter
- sonst. Reifen (EM, AS, Industrie, Motorrad, rundern. Pkw etc.)

	2014	2015
Pkw-Reifen neu (inkl. SUV und Ganzjahresreifen) Sommer	21,8%	19,4%
Pkw-Reifen neu (inkl. SUV) Winter	13,9%	12,5%
Leicht-Lkw-Reifen neu Sommer und Winter	5,9%	4,5%
Lkw-Reifen neu Sommer und Winter	2,5%	2,1%
Lkw-Reifen runderneuert Sommer und Winter	0,6%	1,5%
sonst. Reifen (EM, AS, Industrie, Motorrad, rundern. Pkw etc.)	0,3%	0,2%

BRV/ BBE Task-Force

Von der Analyse bis zur Umsetzung

① Markt- und Betriebscheck



Wir analysieren Ihr Marktgebiet und Ihr Unternehmen auf der Basis von 150 erfolgsbeschreibenden Kriterien



Wir werten Ihre Ergebnisse aus und vergleichen mit der Branche

Regionale Marktpotenziale für Sommerreifen auf Basis der fünfstelligen Postleitzahlgebiete

PLZ	Name	Einwohner	PKW/Lkw-Bestand	Sommer-/Ganzjahresreifenpotenziale in Stück				Ihr Umsatz in Stück	Ihr Anteil in %		
				gesamt	davon im Fahrzeugalter von						
				0-3 Jahre	4-7 Jahre	8-10 Jahre	> 10 Jahre				
50674	Köln	19.197	5.651	3.332	523	1.040	577	1.193	0	0,0%	
50677	Köln	13.300	4.815	2.799	382	847	512	1.058	0	0,0%	
50937	Köln	26.573	9.593	5.591	610	1.773	1.114	2.095	0	0,0%	
50939	Köln	15.196	9.403	3.751	727	1.081	646	1.297	0	0,0%	
50969	Köln	20.781	8.445	4.811	748	1.415	794	1.854	0	0,0%	
Summe Einzugsgebiet				95.047	37.907	20.284	2.989	6.156	3.642	7.497	0,0%

3. Ergebnisse des Chancen Audits

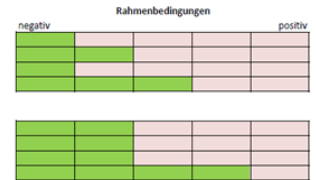
Unternehmensperformance

Entwicklung in den letzten drei Jahren

Umsatz
Rohertrag
Gewinn
Werkstattauslastung (Reifen-Autoservice)

Erwartungen in den nächsten 12 Monaten

Umsatz
Rohertrag
Gewinn
Werkstattauslastung (Reifen-Autoservice)



② BBE Berater vor Ort

Wir sind einen ganzen Tag bei Ihnen und schauen uns den Betrieb an



Wir finden Ihre Stärken und Schwächen

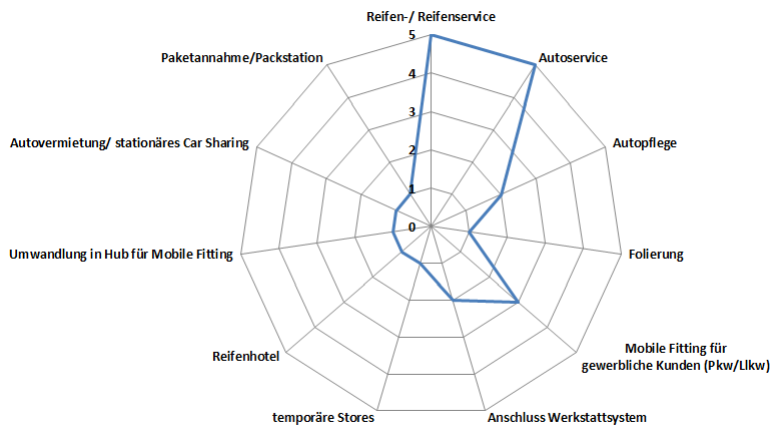


Wir diskutieren mit Ihnen und finden gemeinsam Maßnahmen zur Verbesserung

BRV/ BBE Task-Force

Ergebnis der Chancen-Audit-Beratung

Tätigkeitsfelder mit Potenzial:



Phase 1: Strategiecheck, Chancen-Audit

Forcierung Reifengeschäft

Reifenhandel	Große Chancen resultieren aus einer besseren Marktausschöpfung über die Akquisition neuer Kunden, insbesondere im gewerblichen Bereich.
Reifenservice	Aktiveres Angebot von Achsvermessungen, Berechnung der Servicearbeiten für Sensoren, Optimierung der Abläufe, Erhöhung der Werkstattdurchläufe.
Mobile Fitting für gewerbliche Kunden (Pkw/Lkw)	Große Chance zur Erreichung von Gewerbekunden, insbesondere kleinerer Flotten. Eine Umsetzung sollte zu einem späteren Zeitpunkt geprüft werden.
temporäre Stores	Derzeit besteht noch kein realistisches Erlöspotenzial.
Umwandlung in Reifenhotel	Derzeit aus Platzgründen nicht umsetzbar.
Umwandlung in Hub für Mobile Fitting	Im derzeitigen Betriebsablauf nicht umsetzbar.

Sofort umsetzbare Maßnahmen zur Verbesserung:

6. Maßnahmen / Empfehlungen / Quick Wins

	Analysepunkt	Bewertung	Quick Wins durch...
1	Unternehmens- erfolg	Umsatzrendite negativ, schwierige Geschäftsentwicklung in den letzten drei Jahren im Reifengeschäft, leicht negative Entwicklung des Gesamt-Rohertages . (zum Kunden und zu den Mitarbeitern)	Forcierung des Reifengeschäftes im gewerblichen Bereich. Dies insbesondere im Transportersegment und bei kleineren Flotten, bessere Außendarstellung des Autoservice-Angebotes.

	Analysepunkt	Bewertung	Quick Wins durch...
2	Kunden- bearbeitung Marketing	Kundenbearbeitung wenig strukturiert, Marketing-Aktionen werden nicht geplant, auch inaktive Kunden werden angeschrieben. Firmen-Philosophie ist zu entwickeln und zu kommunizieren.	Interne Mitarbeiterschulung mit dem Ziel, Kundendaten komplett aufzunehmen, Marketingplan ist zu entwickeln, Werbeausgaben sind zu überprüfen, Werbemaillings an die definierten Zielgruppen entwickeln und versenden.

Maßnahmenplan		
Maßnahme	Ziel	
Marketingplan für 2017 erstellen, Mailings/Aktionen konkret planen, regelmäßige Aktualisierung der Kundendatei als Prozess definieren und Umsetzung mit konkreten Verantwortlichkeiten festlegen.	Mehr Reifenverkäufe im gewerblichen Bereich, höhere Werkstattauslastung, gezielte Kundenansprache.	
Termin Umsetzung der Maßnahme	Verantwortlich	Follow-Up Termin
Herbst 2016	Inhaber, Verkaufsleiter	

BRV/ BBE Task-Force

Kontaktformular

Unser Angebot:

Durchführung einer Chancen-Audit-Beratung mit den geschilderten Inhalten.

Die Kosten dieses Chancen-Audits liegen bei 2.000 € zzgl. Reisekosten (maximal 195 €) und 19% MwSt.

Für den Honoraranteil in Höhe von 2.000 € kann ein Förderzuschuss in Höhe von 50% (alte Bundesländer) bzw. 80% (neue Bundesländer) bei der BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) vom zu beratenden Unternehmen beantragt werden.

Ihr Eigenanteil liegt dann nur noch bei 400 € bzw. 1.000 €.

Ihre Ansprechpartner:



Gerd Heinemann



Martin Berning



Stephan Jackowski

☎ +49 (0)221 93655-271

Fax +49 (0)221 93655-253

✉ taskforce@bbe-automotive.de



BBE Automotive GmbH

Sachsenring 69

50677 Köln

Wir bitten um telefonische Kontaktaufnahme:

Firma:

Ansprechpartner:

Telefonnummer: