

Task Force-Einsatz bei Reifen Ehrler

Schritt für Schritt zu mehr Ertrag

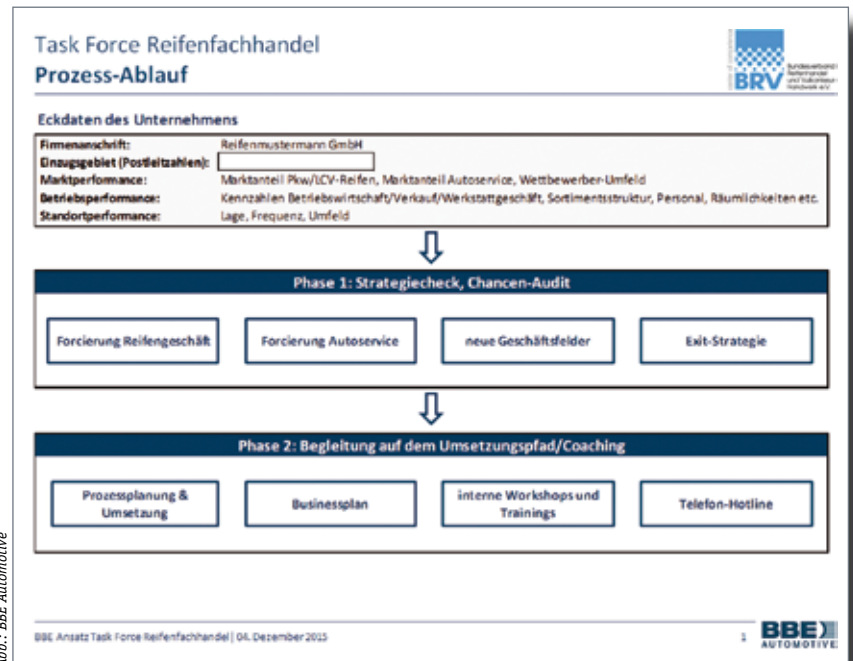
Sie erinnern sich: Im Rahmen des Projektes „Geschäftsmodell Zukunft für den Reifenfachhandel“ hatte die Unternehmensberatung Roland Berger Strategy Consultants empfohlen, eine Task Force einzusetzen, die den Reifenfachhandel bei der Umsetzung der Handlungsmöglichkeiten vor Ort in der Praxis begleitet. Nachdem T&F im letzten Heft berichtet hat, dass die Kölner BBE Automotive hierfür ein überzeugendes Konzept vorgelegt hatte und vom BRV als Task Force eingesetzt wird, haben erste Praxiseinsätze schon unmittelbar danach stattgefunden. Wie läuft so ein Einsatz, und was bringt es dem auftraggebenden Unternehmen? Dazu hat T&F das BRV-Vorstandsmitglied Nikolaus Ehrler befragt. Er hat sein in Leonberg bei Stuttgart ansässiges Unternehmen Reifen-Ehrler als einer der Ersten von der BBE Task Force unter die Lupe nehmen lassen. Hier ist sein Erfahrungsbericht:

Als Vorsitzender des BRV-Arbeitskreises Betriebswirtschaft bin ich am Thema Roland Berger und BBE Task Force natürlich sehr nah dran. Unser Betrieb ist als Pkw-Reifenvermarkter gut etabliert und wir haben einen sehr hohen Anteil an Fahrzeugservice.

Aber auch wir können uns dem Markttrend der sinkenden Stückzahlen nicht entziehen und sind natürlich auf der Suche nach Zusatzerträgen. Deshalb habe ich geplant, aus dem Bündel der möglichen Aktivitäten der Roland-Berger-Handlungsempfehlungen den Bereich der Fahrzeugaufbereitung zu forcieren.

Zu diesem Zweck habe ich die BBE gebeten, unseren Betrieb gründlich zu durchleuchten und uns dann im zweiten Schritt bei der Umsetzung des Fahrzeugaufbereitungskonzeptes zu unterstützen. Nach der Beantwortung eines umfangreichen Fragenkatalogs hatten wir dann Ende Januar den Beratungstermin bei uns im Betrieb.

Die BBE-Coaches hatten den von mir ausgefüllten Fragebogen nicht nur ausgewertet, sondern auch unter Zuhilfenahme einer umfassenden Markt- und Marktpotenzialanalyse etliche



Konzept des Task Force-Einsatzes: Auf Basis einer Datensammlung und -analyse erfolgt in Phase 1 ein Chancen-Audit. In Phase 2 wird die Umsetzung der beschlossenen Maßnahmen von BBE-Coaches begleitet.

Schwächen unseres Betriebes bereits im Vorfeld herausgearbeitet. Diese Schwächen und der daraus resultierende Handlungsbedarf wurden intensiv besprochen.

Im Anschluss wurde dann ein von mir ausgearbeiteter Fragenkatalog zu betriebsinternen Fragen wie Umsatzstruktur, Kostenstrukturen und organisatorischen Fragen durchgearbeitet. Im Laufe der Diskussion meines Fragenkatalogs wurden einzelne prozentuale Kostenanteile sowie Produkte, Dienstleistungen und deren Preise besprochen.

Sowohl aus der vorbereiteten BBE-Analyse als auch aus den Antworten auf meine Fragen ergab sich für meinen Betrieb Handlungsbedarf in einigen Bereichen. Etliche der notwendigen Maßnahmen haben wir sofort umgesetzt:

- Insbesondere die Erhöhung des Stundensatzes sowie höhere Preise für Öle und diverse Festpreisangebote im Kfz-Bereich hatten eine sofortige Ertragssteigerung, aber keinerlei Kundenbeschwerden zur Folge.
- Darüber hinaus haben wir einen Mitarbeiter zur Außendienstschulung des BRV angemeldet, einen Scanner zur Er-

fassung aller Fahrzeugscheine unserer Kunden angeschafft und neue Produkte in unser Sortiment aufgenommen.

- Weiterhin arbeiten wir an der Umsetzung von Konzepten, um unseren Kunden beim Kauf eines Neufahrzeuges auch wieder den ersten Satz Winterreifen zu verkaufen, sowie an der Erhöhung der Durchgänge in der Werkstatt.

Das ist nur ein Teil der Maßnahmen. Am wichtigsten ist allerdings die Erkenntnis, dass wir im Bereich unserer Kernkompetenz noch sehr viel Ertragspotenzial haben, das wir zuerst einmal heben werden. Erst im nächsten Schritt gehen wir dann an die Umsetzung des Konzeptes zur Fahrzeugaufbereitung.

Meine Empfehlung: Der Preis für diese Betriebsberatung ist günstig. Insbesondere bei den begleitenden Folgeberatungen

sollten die Betriebe eine Förderung durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) vorab online beantragen. Gefördert werden in den neuen Bundesländern 80 Prozent und in den alten Bundesländern 50 Prozent der Honorarsumme.

Nutzen Sie unbedingt diese preiswerte Möglichkeit, Ihren Betrieb zu analysieren, sich mit dem Wettbewerb zu vergleichen und Ihr individuelles Geschäftsmodell standortbezogen auf Zukunftsfähigkeit auszurichten! Aber bitte bereiten Sie Ihren Dialog mit der Task Force gut vor. Denn je besser Ihre betrieblichen Daten aufbereitet sind, desto mehr Zeit bleibt für die Erarbeitung der Lösungen. Und desto größer wird im Endeffekt das Ertragspotenzial sein, das Sie als Ergebnis von Beratung und Coaching realisieren werden.

BRV-Arbeitskreis Betriebswirtschaft

Die Themen der Frühjahrssitzung

Am 17. März fand in Bonn die Frühjahrssitzung des BRV-Arbeitskreises Betriebswirtschaft, Kommunikation, Steuern statt. Da der Termin weit nach Redaktionsschluss dieser T&F-Ausgabe war, geben wir hier nur einen Einblick in die zentralen Punkte der Tagesordnung und berichten über Ergebnisse dann im nächsten Heft:

- Erörterung der aktuellen Branchenlage anhand der ERMZahlen (Sell-In), des wdk-Sell-Out-Panels, des BRV-Preispanels Sommerreifen 2016 und der dann vorliegenden BRV-Marktdaten zum Reifenersatzgeschäft 2015/Prognose 2016.
- Betriebsvergleich des Reifenfachhandels für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015: Präsentation der Ergebnisse.
- BRV/BBE Task Force.
- BG Check – Erfahrungsbericht aus dem Pilotbetrieb.
- Artikel „Bis die Hexe schießt“ aus der Zeitschrift kfz-betrieb, Ausgabe 51-52/2015 (Anm. d. T&F-Red.: Siehe hierzu den Nachdruck in T&F 1/16, S. 60-61).

- Mobiler Reifenservice – betriebswirtschaftliche Betrachtung. Referent: Dr. Hüffer, GDHS.
- Überarbeitung des BRV-Dienstleistungspreispanels (Schwerpunkt „Abgrenzung/Definition der RDKS-Tätigkeiten“) – Ergebnisse der Sitzung des Unterausschusses vom 05.02.2016.
- Wecaro – das CRM-System für den Reifenfachhandel.

Infobox



Sind Sie interessiert an einem Einsatz der Task Force in Ihrem Unternehmen? Dann nutzen Sie das Faxformular auf S. 66 zur Kontaktaufnahme.