CREATING YOUR BUSINESS ADVANTAGE

Mehrwert von ADP-Lösungen

DRACAR+ und Optima 21

Inhalt

Aktuelle Herausforderungen und Trends im Autohandel

Der Autohandel steht unter enormem Veränderungsdruck – durch innere und äußere Einflussfaktoren.

Hier einige Einflussfaktoren, die auch Sie betreffen:

Gruppenfreistellungsverordnung
- Veränderungen in der Geschäftsbeziehung zwischen Ihnen und dem Hersteller.
- Schwächung kleinerer Handelsbetriebe bei gleichzeitiger Stärkung von Handelsorganisationen/-gruppen und dem Hersteller-Netzwerk.

Standort-Klausel
- Größerer Wettbewerb durch international agierende Handelsorganisationen.

Basel II
- Erhöhter Druck auf das Kreditwesen und höhere Kreditkosten.
- Insbesondere kleinere Händler bzw. Händler mit niedrigem Eigenkapitalanteil sind hiervor betroffen.

Verdrängungswettbewerb durch Marktsättigung
- Die Hersteller ändern ihre Produktstrategie – das gesamte Produktpotfolio wird auf allen Märkten angeboten, was einen Verkauf erschwert.

Gewinn-Minimierung
- Neuwagenprovisionen werden vom Hersteller auf ein Minimum reduziert.
- Größerer Wettbewerb im Service durch die Konkurrenz von freien Werkstätten und freien Serviceketten.
- Längere Garantiezeiten – höhere Zuverlässigkeit der Produkte minimieren Ihren Umsatz im Servicebereich.
- Andere wirtschaftliche Einflussfaktoren reduzieren die Bereitschaft des Kunden, ihre Wartungsarbeiten in einem Herstellerfachbetrieb durchführen zu lassen.

Hersteller und große Handelsgruppen versuchen Prozesse und auch die Systeme innerhalb ihrer Organisation zu harmonisieren.

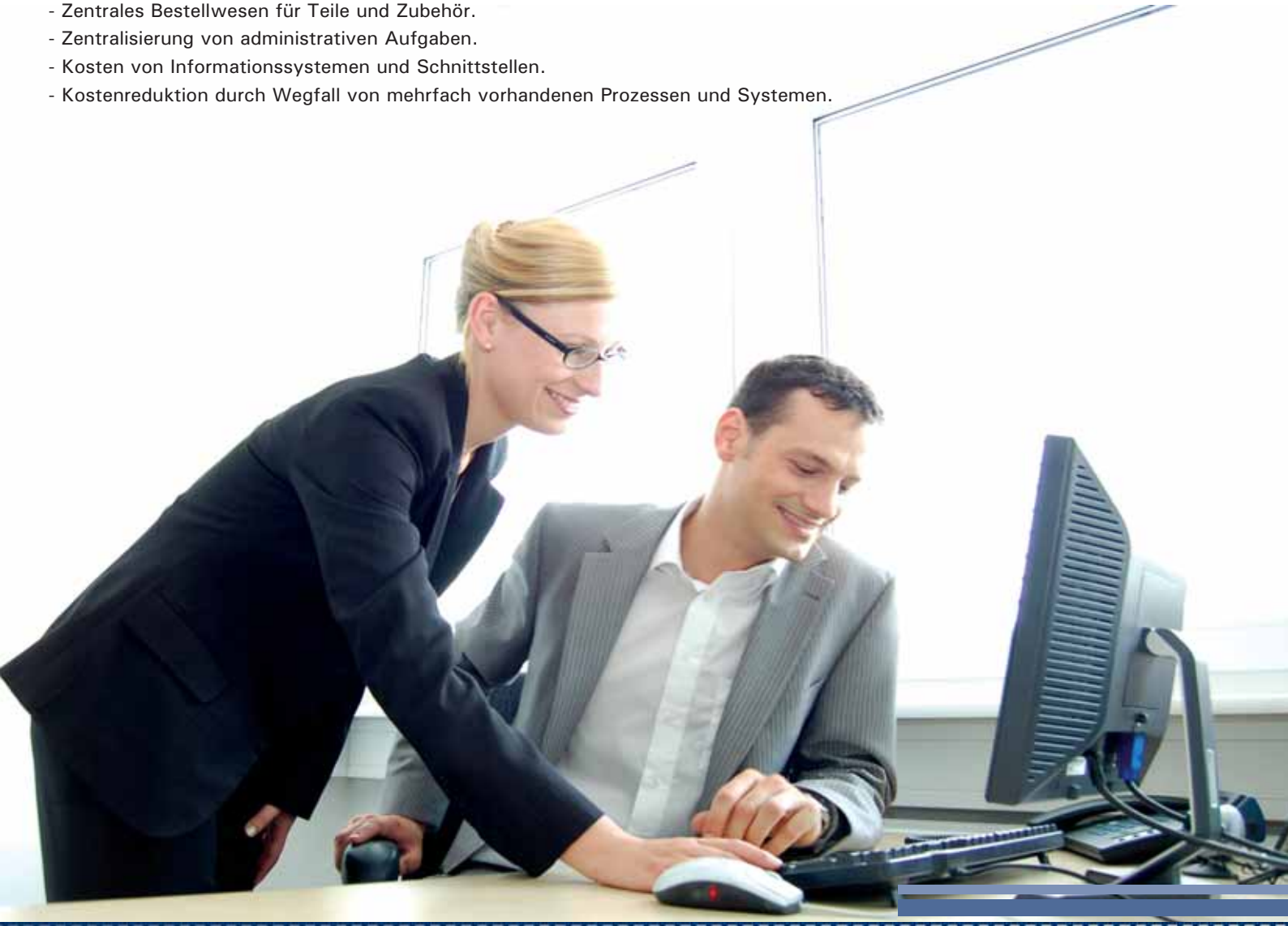
Hier ein paar Beispiele:

- Maximierung der Produktivität und des Profits.
- Maximierung der Vertriebsaktivitäten und des Marketing.
- Starke Unterstützung für den Vertrieb zur Maximierung der Effektivität.
- Integration von CRM (Management der Kundenbeziehungen) zwischen dem Hersteller, Ihnen als Händler und dem Endkunden.
- Integration der Kommunikation zwischen Ihnen und dem Hersteller zur Optimierung des Informationsflusses (z.B. Online-Fahrzeugbestellung, Online-Teileinformation und Bestellwesen).
- Kostenreduktion durch Konsolidierung, Zentralisierung und Harmonisierung.

Die aktuelle IT-Infrastruktur bietet spezifische Lösungen bei der Harmonisierung von Prozessen und Systemen.

Hier ein paar Beispiele:

- Effektives Management von Vertriebskampagnen mit Rückmeldung (Dialogmarketing).
- Skalierbarkeit Ihrer Vertriebsprozesse.
- Erhöhte Transparenz beim externen Daten- und Informationsaustausch (z.B. Abgleich von Interessentendaten, Abgleich von Fertigungs- und Lieferdaten).
- Erhöhte Transparenz beim innerbetrieblichen Daten- und Informationsaustausch.
- Zentrales Bestellwesen für Teile und Zubehör.
- Zentralisierung von administrativen Aufgaben.
- Kosten von Informationssystemen und Schnittstellen.
- Kostenreduktion durch Wegfall von mehrfach vorhandenen Prozessen und Systemen.



Der Druck von Außen drängt Sie zu stärkerem Wachstum und höherer Rentabilität

Optimieren Sie Ihre Rentabilität durch:

- Wachstum – höherer Umsatz bei gleich bleibenden Fixkosten.
- Kostenreduktion.
- Spezialisierung.

Wertsteigerung durch Erweiterung Ihres Angebotes:

- Produktbereich: Steigerung der Attraktivität und Kundenbindung durch Angebote verschiedener Hersteller.
- Servicebereich: Umsatzsteigerung durch lebenslange Kundenbeziehung.

Seien Sie unabhängig von Fahrzeugherstellern oder Teilelieferanten durch:

- Eine bessere Verhandlungsposition im Einkauf.
- Eine Verringerung des wirtschaftlichen Gesamtrisikos.
- Vollständige Kontrolle Ihres Managements über alle Unternehmensdaten.

Nutzen Sie Ihre Chancen für stärkeres Wachstum durch:

- Die Skalierbarkeit Ihrer Vertriebsprozesse.
- Die Transparenz und die Kontrollmöglichkeiten auch über Zweigstellen und verschiedene Geschäftsbereiche (z.B. Hersteller, Lieferanten).
- Einheitliche, wiederholbare und kontrollierbare Prozesse.
- Die Anbindung (Schnittstellen) zu verschiedenen Fahrzeugherstellern.
- Die Anbindung (Schnittstellen) zu verschiedenen Teile- und Zubehörlieferanten.
- Die Anbindung (Schnittstellen) zu verschiedenen Serviceunternehmen (Finanzierung, Gebrauchtwagenplattformen).
- Eine bessere Kundenbindung über die gesamte Lebensdauer – auch bei Fahrzeugwechsel.
- Wachstum im Vertrieb von Zubehör und Sonderausstattungen.
- Eine Erhöhung Ihres Umsatzes in der Werkstatt.
- Zusätzlichen Umsatz und Vertrieb weiterer Dienstleistungen (z.B. Finanzierung, Versicherung).

Erreichen Sie eine höhere Rentabilität durch:

- Reduzierung Ihrer Akquisekosten und Erhöhung der Interessenten-Kunden-Rate.
- Eine Prozessoptimierung in Ihrem Vertrieb zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und Kostenreduktion.
- Eine Verringerung Ihrer interner Bonusleistungen.
- Die Erhöhung Ihrer Gewinnspanne im Gebrauchtwagenverkauf.
- Die Aufrechterhaltung oder Reduktion von Kreditgebühren (Basel II).
- Ein verbessertes Teilemangement:
  - ~ Verringerung Ihres Lagerbestandes, Erhöhung Ihres Gesamtabsatzes.
  - ~ Reduzierung Ihrer Lagerkosten.
  - ~ Höhere Teileverfügbarkeit.
- Einen zentralen Teileeinkauf.
- Eine Erhöhung Ihrer Werkstattdurchgänge.
- Eine Erhöhung Ihrer Werkstattauslastung.
- Eine Verringerung Ihrer zentralen Administrationskosten.
- Eine Verringerung Ihrer Kosten im Bereich Fahrzeugvertrieb (Wegfall aller Prozesse ohne Mehrwert).

Hauptbereiche für mögliche Wertsteigerungen im Autohandel.

Verbesserung Ihrer Rendite durch:

- Höhere Effektivität in Vertrieb und Marketing.
- Verringerung Ihres Fahrzeugbestandes.
- Höhere Bruttogewinnspanne (Neu- und Gebrauchtwagenverkauf).
- Höherer Werkstattumsatz und -rendite.
- Höherer Teileumsatz.
- Geringere Verwaltungskosten.
- Geringere Finanzierungs-/Kreditkosten.
- Geringere Gesamtkosten IT-Systeme.

Steigern Sie Ihren Umsatz durch:

- Höhere Kundenbindung.
- Höhere Marktdurchdringung (bestehende Marke) - mehr Produktvielfalt, größeres Einzugsgebiet.
- Erweiterung des Geschäftsbereiches (neue Marken und Produkte) – national und international.
- Zukäufe und Kooperationen.

Mehrwert-Matrix

Geschäftsbereiche	Chancen	Werkzeuge
Verbesserung Ihrer Rendite mit DRACAR+ oder Optima 21 und CONTACT CRM:		
Vertrieb & Marketing	Effektivitätssteigerung im Vertrieb und Marketing. Reduzierung von Vertriebsprozessen, die sich nicht wertsteigernd auswirken.	Interessentenmanagement. Überwachung und Kontrolle der Vertriebsprozesse und Kundenakquise. Integration mit anderen Vertriebshilfen (z.B. Konfigurator, Bestandsübersicht, Finanzierung, Versicherung). Integriertes Bestellwesen.
Fahrzeugbestand	Reduzierung Ihrer Kosten für den Fahrzeugbestand - Neuwagen - Gebrauchtwagen - Vorführfahrzeuge	Besseres Management für Vorführfahrzeuge. Transparenz und Übersicht über Bestand und Lieferkette. Besseres Bestandsmanagement mit laufender Kostenkontrolle.
Bruttogewinnmarge	Bessere Kontrolle von Nachlässen und Rabatten. Optimierung des GW-Einkaufs. Mehr Sonderausstattungs- und Zubehörverkauf. Mehr Rendite aus Finanzierung und Versicherung.	Integrierte Unterstützung für den Vertrieb. Schnittstelle zur Gebrauchtwagenbewertung. Online-Bruttomargenermittlung bei Kettengeschäften (GW-Inzahlungnahme). Rendite- und Rabattlimitierung. Schnittstelle zwischen Vertriebs- und Finanzierungsprozessen (Kreditinstitut).
Werkstattauslastung	Erhöhung Ihrer Werkstattdurchgänge. Erhöhung Ihrer Auslastung. Reduzierung unproduktiver Zeiten. Reduzierung der Ersatzfahrzeugkosten. Wiederholte Garantieanträge (bei Ablehnung/Teilablehnung). Bessere Unterstützung für den Verkauf durch die Werkstatt.	Bessere Ressourcen- und Auslastungsplanung. Zeitwirtschaft - Überwachung und Kontrolle unproduktiver Zeiten. Integration der Werkstatt in das Kundenbeziehungsmanagement (CRM). Gesamtübersicht Umsatz pro Kunde. Produktives Management der Teileverfügbarkeit. Integration techn. Informationen von Fahrzeugherstellern und Teilelieferanten. Gezieltes Management der Garantien.
Lagerhaltung	Minderung Ihrer Lagerkosten. (Verringerung des Bestandes für nicht gängige Teile; Vermeidung eines unnötigen Überstandes).	Teileklassifizierung Wiederbestellmengen und Maximalmengen. Transparenz für Teileersatz Automatisiertes Bestellvorschlagswesen. Warnsystem für nicht gängige/hinfällig gewordene Teile.
Verwaltung	Minderung Ihrer Kosten für interne Prozesse (Buchhaltung, Personalverwaltung, Lohnverrechnung, Provisionsabrechnung, Controlling).	Integration aller Geschäftsbereiche in einer relationalen Datenbank. Integration von Vertrieb und Verwaltung. Abgleich von Prozessen aller Zweigstellen und Marken. Auswertungen zur schnellen und zuverlässigen Entscheidungsfindung.
Finanzierung	Aufrechterhaltung & Verbesserung Ihrer Bonitätsbewertung (Basel II).	Laufende Auswertbarkeit und Datenanalyse. Verfügbarkeit aktuellster Zahlen aus allen Geschäftsbereichen. Erfüllung aller Vorgaben zur Verwaltung und Auswertung von Finanzdaten (GDPdU). Liquiditätsmanagement. Anlagenbuchhaltung. Risiko-Management und –Kontrolle.
IT	Reduktion und Planbarkeit Ihrer Gesamtkosten (TCO).	Modularität. Anwenderfreundliche (Microsoft-) Standards. Standardisiertes Plattformkonzept für schnelle Anpassung und Lokalisierung. Standardisierte Schnittstellen zu Herstellern und Lieferanten. Integration von standardisierten IT-Werkzeugen und -Zubehör.

Geschäftsbereiche	Chancen	Werkzeuge
So steigern Sie Ihren Umsatz mit DRACAR+ oder Optima 21 und CONTACT CRM:		
Kundenbindung	So steigern Sie Ihren Umsatz mit bestehenden Kunden: Erhöhung der Kundenbindung durch: - Werkstatttreue - Markentreue	Gemeinsames CRM-System für Fahrzeugvertrieb und Werkstatt. Standardisierte Akquise- und Vertriebsprozesse für Neu- und Gebrauchtwagenverkauf. Bestandsplanung. Unterstützung für gemeinsame Vertriebskampagnen (Vertrieb + Werkstatt).
Neue Geschäftsbereiche	Geschäftserweiterung – neue Märkte, neue Gebiete, neue Segmente (national und international).	Vertriebskampagnenmanagement. Kontakt- und Akquisemanagement. Überwachung und Kontrolle der Effektivität. Unterstützung bei internationalen Geschäften.
Zusätzliche Umsätze	Erweiterung Ihrer Geschäftsbereiche (mehrere Marken, mehr Produkte, Flottengeschäft, Mietwagen, Schnellreparatur).	Integration mehrerer Hersteller. Integration mehrerer Teilelieferanten. Komplettes Teilelager übersichtlich in einem Warenwirtschaftssystem. Fahrzeugbestandsübersicht markenübergreifend. Neu- und Gebrauchtwagen in einer Übersicht. Flottenwartung – spezifische Produkt- und Serviceangebote.
Zukäufe und Kooperationen	Synergieeffekte durch skalierbare Prozesse für Vertrieb, Teile, Werkstatt und Verwaltung.	Repräsentation zentralisiert. Konsolidierung über mehrere Zweigstellen. Fremdwährungsunterstützung bei internationalen Geschäften. Standardisierte Geschäftsprozesse in allen Bereichen.

Übersicht über typische Einsparungspotentiale

Geschäftsbereiche	Chancen	Werkzeuge
Hier können Sie mit DRACAR+ oder Optima 21 und CONTACT CRM einsparen:		
Vertrieb & Marketing	Marketingkosten. Verhältnis Kontakte zu Interessenten. Verhältnis Interessenten zu Kunden.	2 - 10% Reduktion der Gesamtkosten für Marketing.
Fahrzeugbestand	Lagerkosten. Fahrzeugumschlag. Durchschnittliche Standzeiten.	15 - 25% Reduktion der Lagerkosten.
Bruttogewinnmarge	Durchschnittliche Marge pro Fahrzeug (Neu- und Gebrauchtfahrzeug).	0,5 – 1,25% zusätzliche Bruttogewinnmarge für Neufahrzeuge.
Werkstattauslastung	Effektivität der Mechaniker. Anteil verrechenbarer Leistungen.	5 – 15% Erhöhung bei Effektivität. 5 – 15% Erhöhung der verrechenbaren Leistung.
Lagerhaltung	Warenumschlag. Lagerkosten. Inventurkosten. Werkstattteileumsatz.	15 – 45% Steigerung bei Warenumschlag. 15 – 25% Reduktion der Lagerkosten. 10 – 25% Steigerung des Umsatzes.
Verwaltung	Mitarbeiterzahl in der Verwaltung. Gesamtkosten in der Verwaltung.	15 – 35% Reduktion bei Gesamtkosten.
Finanzierung	Bonitätsbewertung.	0,25 – 0,70% Minderung der Kreditzinsen.
IT	Hardware & Software Investitionen.	Keine Kapitalisierung mehr dank HSP & ASP. Microsoft Standards.

Quelle: ADP-interne Analyse

DEUTSCHLAND
ADP Strasse 1
D-42489 Wülfrath

Telefon: +49 (0) 2058 / 902 - 00
Fax: +49 (0) 2058 / 902 - 170

www.adpdsi.de

AUSTRALIEN
Tel: +61 (0) 1800 663 273
www.adpdsi.com/au

BELGIEN
Tel: +32 (0) 9 216 11 11
www.adpdsi.com/benelux

CHINA
Tel: +86 21 6103.8989
www.adpdsi.com/cn

DÄNEMARK
Tel: +45 79 41 64 00
www.adpdsi.com/dk

FRANKREICH
Tel: +33 (01) 43 62 26 00
www.adpdsi.com/fr

GROSSBRITANNIEN
Tel: +44 (0) 1488 662662
www.adpdsi.com/uk

IRLAND
Tel: +353 (0)1 426 0900
www.adpdsi.com/ie

ITALIEN
Tel: +39 (0) 49 828 4811
www.adpdsi.com/it

JAPAN
Tel: +81 3 5405 2061
www.adpdsi.com/jp

MEXIKO
Tel : +(52) 55 5379 0333
www.adpdsi.com/mx

NIEDERLANDE
Tel: +31 (0) 184 67 48 00
www.adpdsi.com/benelux

NORWEGEN
Tel: +47 22 79 77 80
www.adpdsi.com/no

ÖSTERREICH
Tel: +43 (0) 505 01-0
www.adpdsi.com/at

PORTUGAL
Tel: +351 214 239 500
www.adpdsi.com/pt

SCHWEDEN
Tel: +46 (0) 8 56 20 26 00
www.adpdsi.com/se

SCHWEIZ
Tel: +41 (0) 55 225 34 00
www.adpdsi.com/ch

SINGAPUR
Tel: +65 6334 3808
www.adpdsi.com/sg

SPANIEN
Tel: +34 91 806 9900
www.adpdsi.com/es

SÜDAFRIKA
Tel: +27 (0) 11 998 6000
www.adpdsi.com/za

SÜDKOREA
Tel: +82 2 2179 2100
www.adpdsi.com/kr

THAILAND
Tel: +6626279095
www.adpdsi.com/th

DISTRIBUTOREN
Ägypten, Malta, Naher Osten, Neuseeland, Rumänien, Türkei, Ungarn, Zypern
Tel: +44 (0)1488 662662 Fax: +44 (0)1488 686124

www.adpdsi.de

HH0408