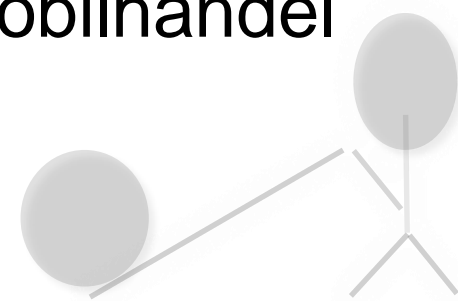




26. Sommer Akademie 2015

Projekt 2.0

2,0 % Umsatzrendite im Automobilhandel

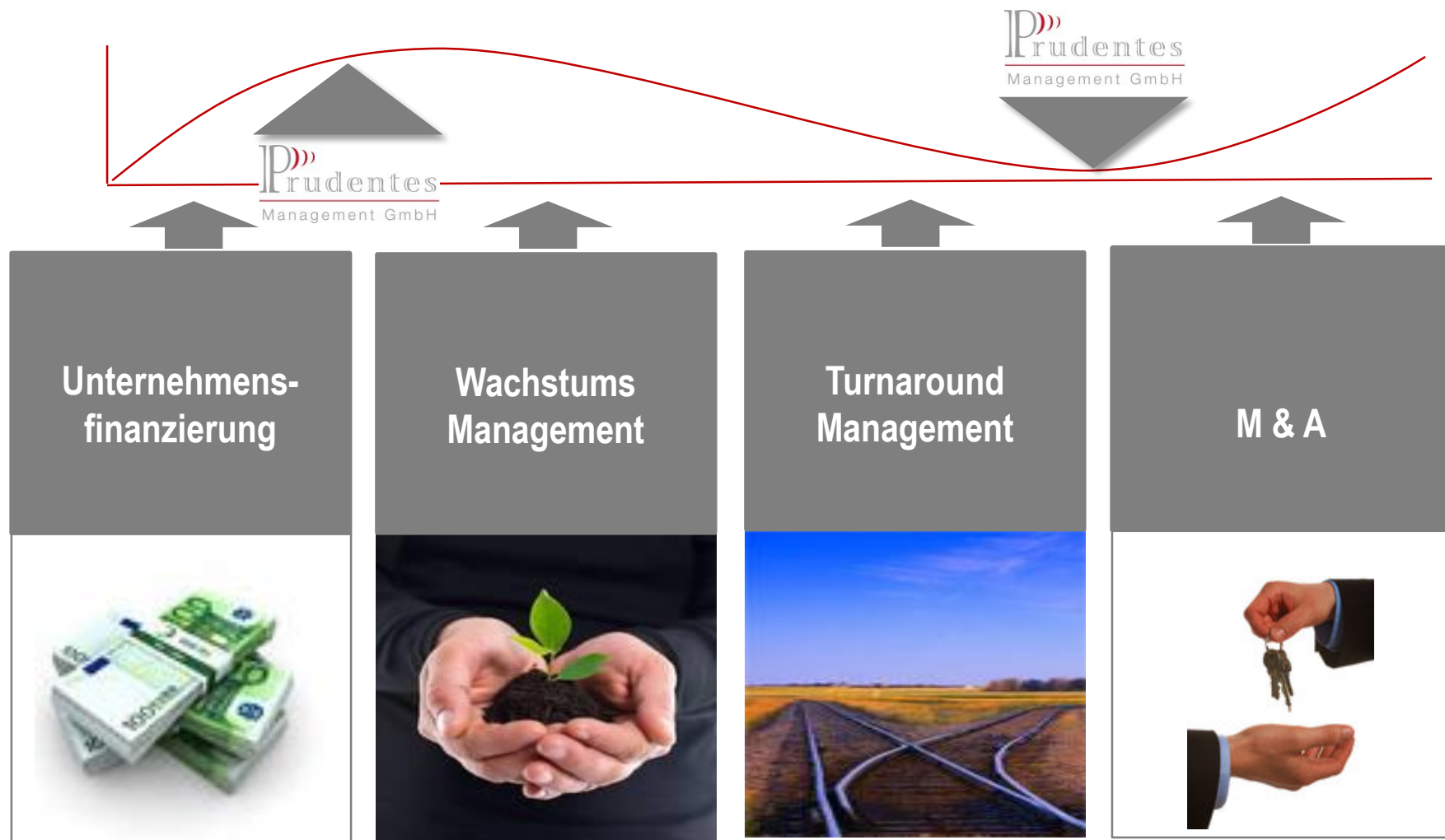


Wer ist Prudentes?

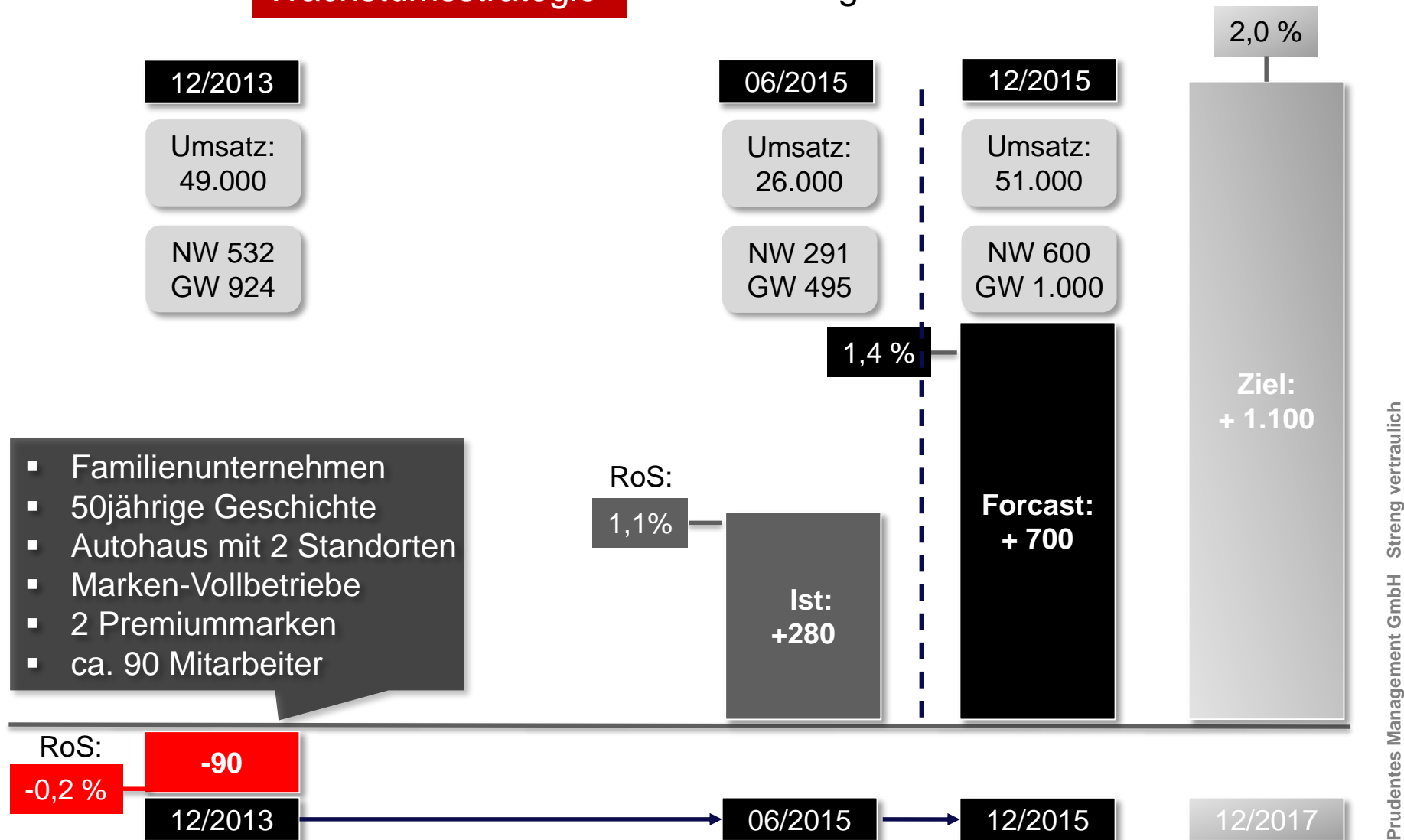
- 1 Prudentes ist seit 8 Jahren in über 80 Automobilunternehmen tätig
- 2 Prudentes operiert in Deutschland, Österreich, Spanien, Frankreich, Naher Osten
- 3 Prudentes betrachtet sich als Sparringspartner des Unternehmers und des Management im Autohaus
- 4 Prudentes-Berater sind Umsetzungsmanager



Prudentes ist Sparringspartner in den wichtigsten Lebensphasen eines Unternehmens in der Wachstumsphase und in Umbruchsituationen.

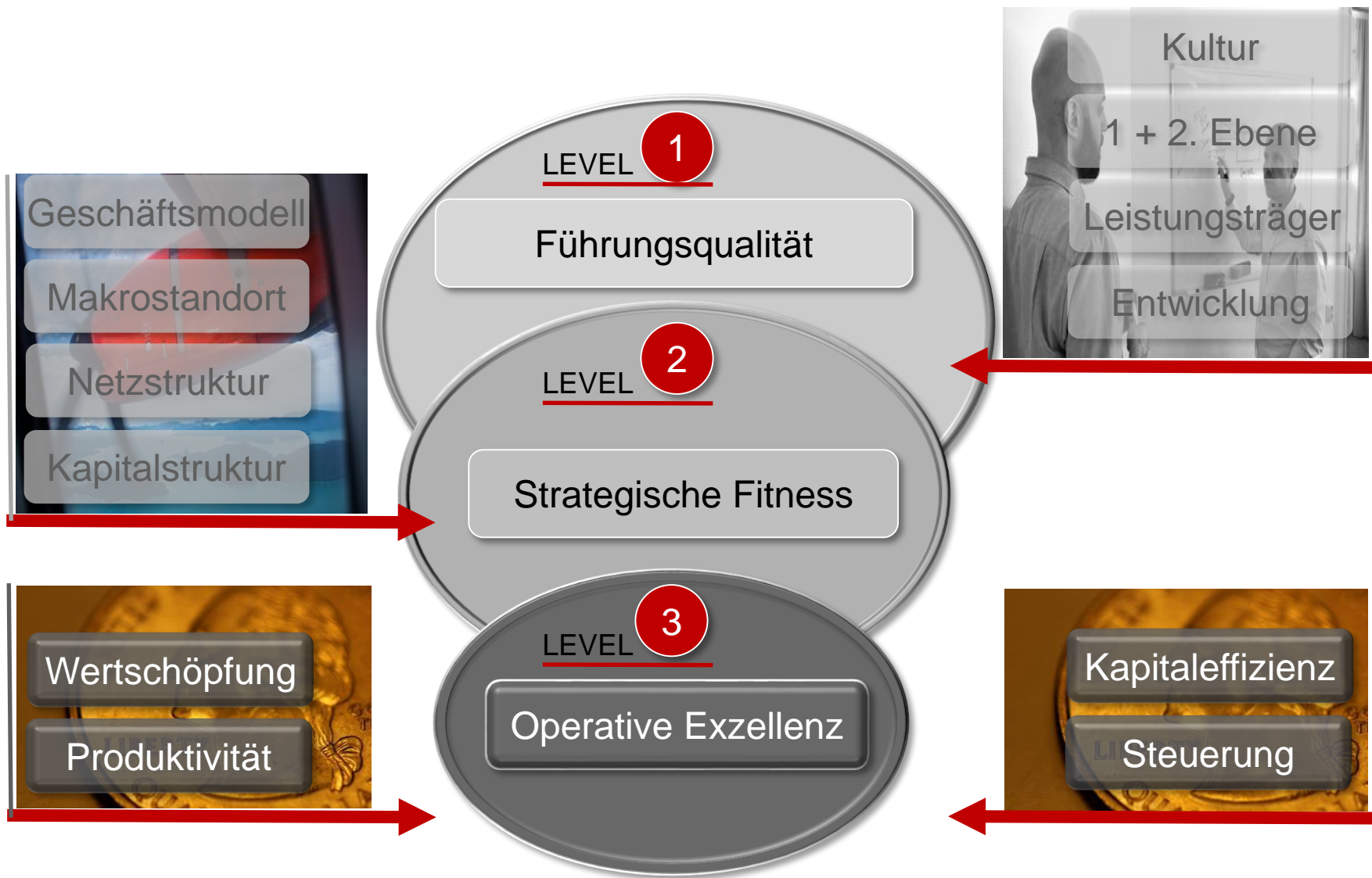


Ausgangssituation: Autohaus A GmbH war in 2013 **defizitär**. Turnaround in 2014. Ab 2015 **Wachstumsstrategie** in Umsetzung.



*alle Angaben in T€ oder in Einheiten oder in %; RoS: Return on Sales; hier: Ergebnis vor Steuern per anno

Die **Erfolgstreiber** im Autohaus bewegen sich auf **3** verschiedenen Ebenen.

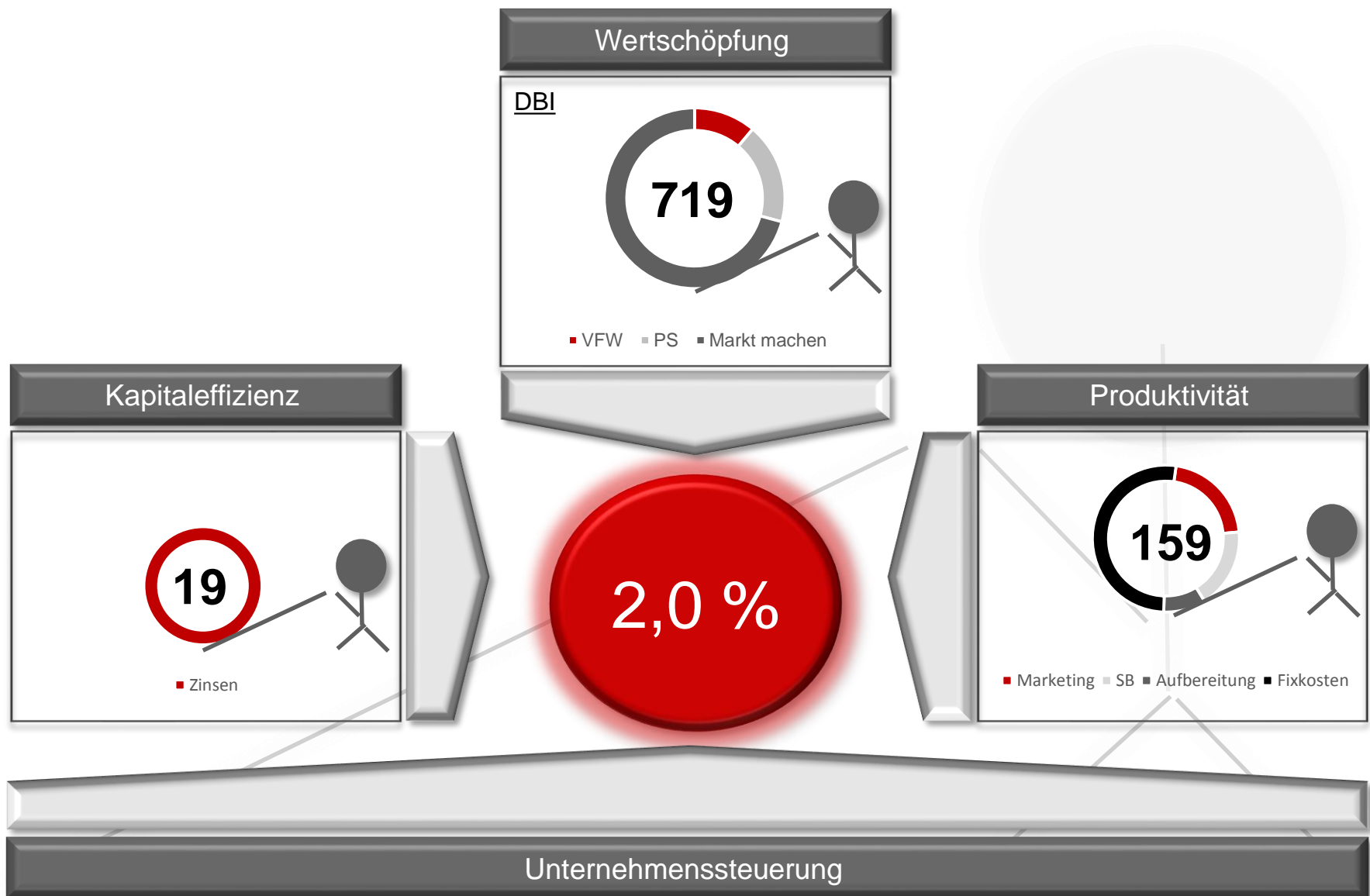


Im ersten Schritt sollte das Ziel von **unten** (RoS) nach **oben** (Rohertrag) definiert werden.



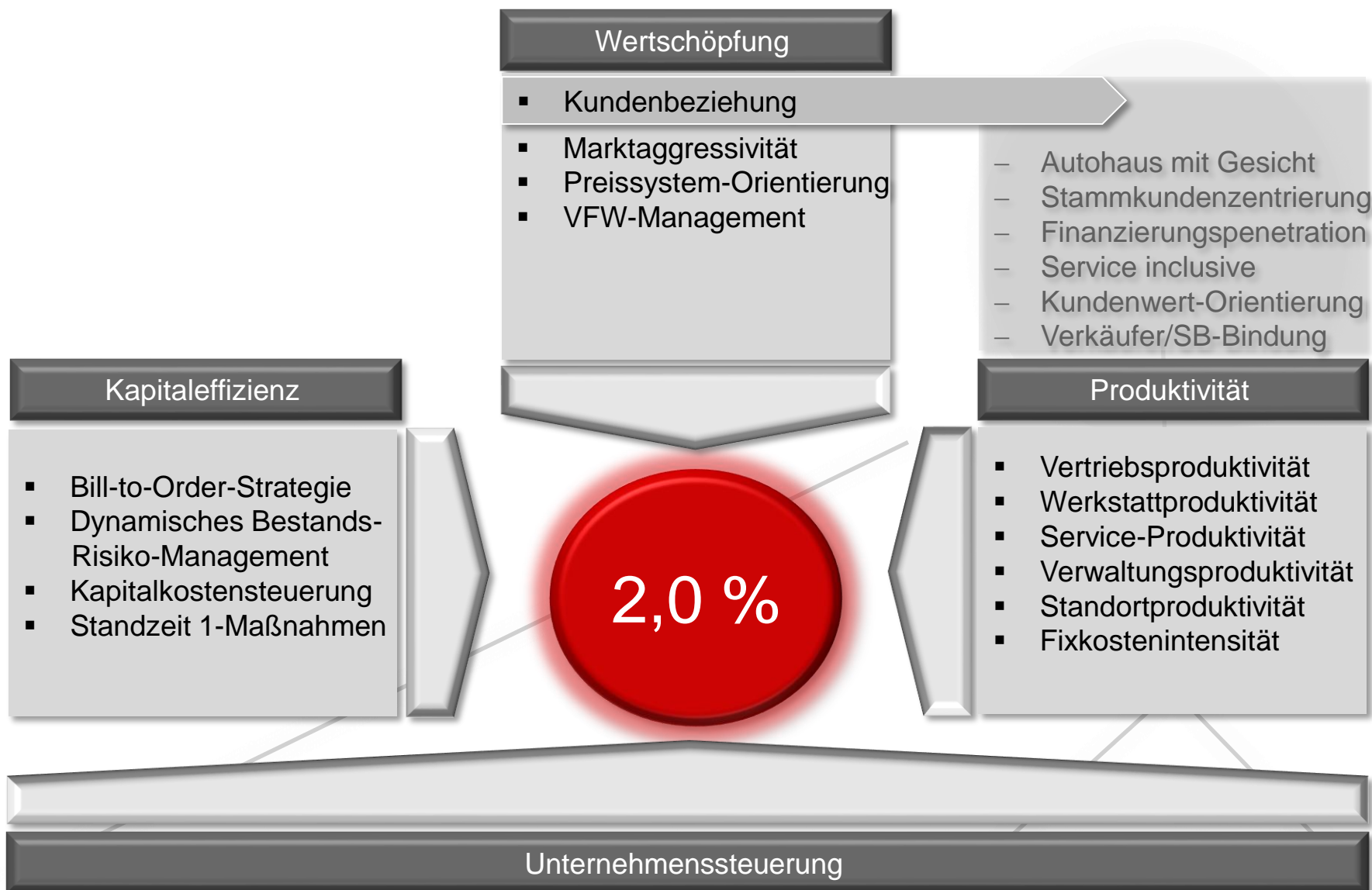
*alle Angaben in %; WAP = Werksabgabepreis unter Abzug aller Grundrabatte und vor Abzug der Boni gem. Preissystem des OEM

Der größte Hebel ist die systematische und nachhaltige **Steuerung**.



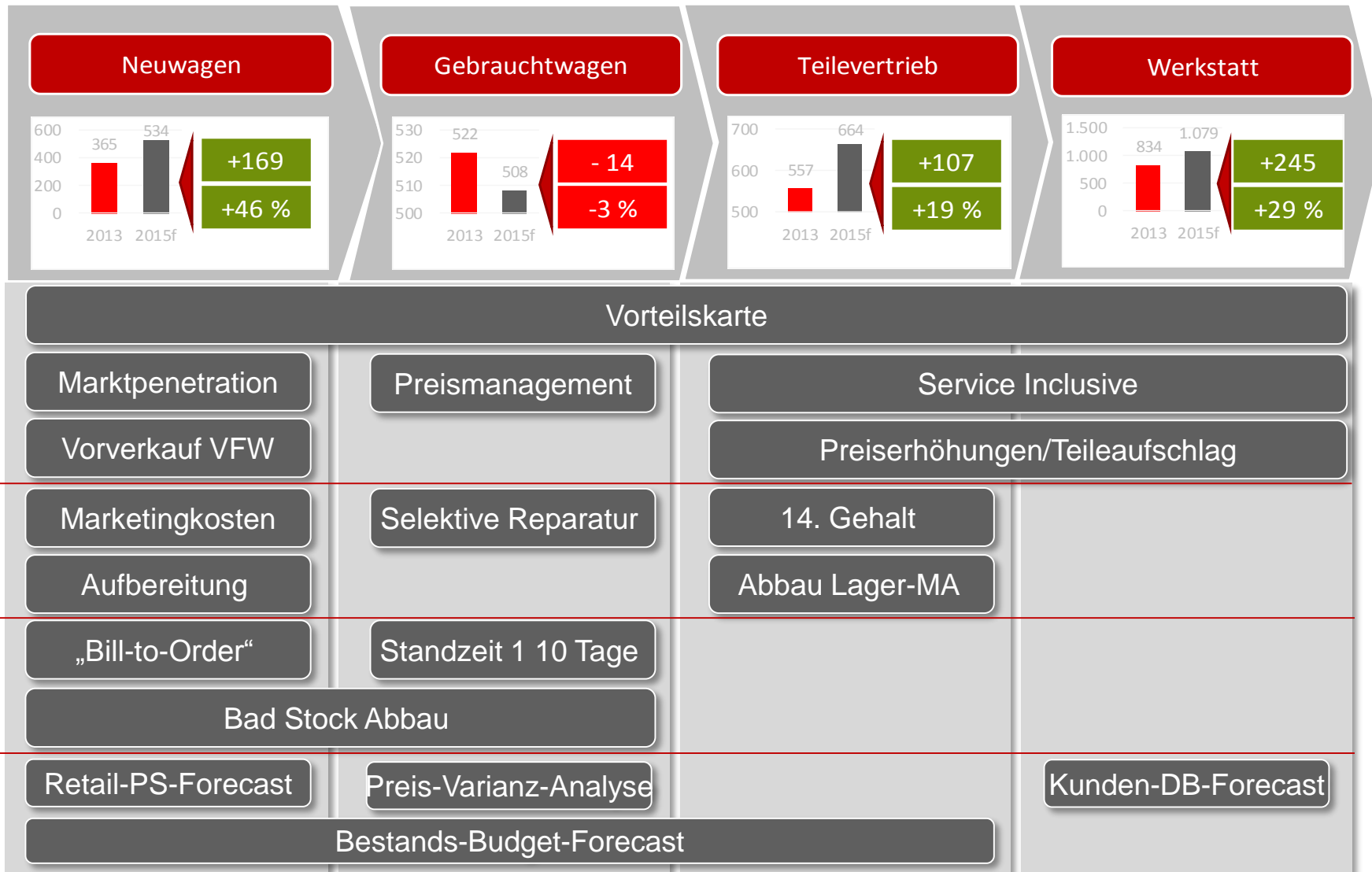
*alle Angaben in T€ oder in %; Veränderung Forecast 2015 ggü. Gj. 2013

Die **14** wichtigsten, operativen Ergebnishebel im Automobilhandel.



*alle Angaben in T€ oder in %; DoS: Days of Stock = Standtage

Im Fall des Autohauses A GmbH kamen unterschiedliche **Instrumente** zum Einsatz, um die Profitabilität zu erhöhen.*



*Abteilungsergebnisse (DBIII) der strategischen Geschäftsbereiche; alle Angaben in T€ oder in %; Veränderung Forecast 2015 ggü. Gj. 2013

Danke für Ihre Aufmerksamkeit.