



Titel	Dauer	Ziele	Inhalte
DMS Nutzenoptimierung Autohaus	4 - 6 Tage je nach Aufgaben- stellung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reduzieren der Prozess-/Transaktionskosten ▪ Freisetzen gebundener Mitarbeiterressourcen ▪ Förderung der Mitarbeitermotivation durch konzentrierte Arbeitsabläufe ▪ Ausschöpfen von Cross-Selling Potenzial durch Visualisierung abteilungsübergreifender Aktivitäten ▪ Ausbau der nachhaltigen Handlungs- und Prozesssicherheit der Mitarbeiter ▪ Steigern der Produktivität und Profitabilität. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse der DMS Nutzung in den einzelnen Fachbereichen ▪ Erarbeiten von Vorschlägen zur Nutzenoptimierung ▪ Erarbeiten von Umsetzungsplänen ▪ Erarbeiten von Benchmarks ▪ Kontrolle der tatsächlichen Umsetzung ▪ Erarbeiten von individuellen Transaktionskosten ▪ Etablieren von KPI für die Transaktionskosten in den verschiedenen Betriebsbereichen.
Zielgruppen			
<ul style="list-style-type: none"> - Geschäftsführer - Finanzleiter Controller - Verkaufsleiter - Service-/Kundendienstleiter - Leiter Teile &Zubehör <p>Mitarbeiter der Bereiche:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verkauf - Service - Vermietgeschäft - Teile & Zubehör - Verwaltung 		Kommentare	<p>„Wir schulden Ihnen nur den Dienst – Nicht Ihren Erfolg!“ So oder ähnlich äußerte sich ein Mitarbeiter in einem Autohaus. In der Regel werden monatliche Miet- bzw. Nutzungsgebühren für DMS erhoben. In unseren Beratungsaufträgen stellen wir immer wieder fest, dass die vom DMS zur Verfügung gestellte Funktionalität max. zu 45% genutzt wird. Soll heißen, Sie zahlen 100% und nutzen nur 45%. Ein schlechter Wirkungsgrad. Lassen Sie uns das gemeinsam ändern.</p>