



Erfolg systematisieren

Mit unserer systematischen und ergebnisorientierten Arbeitsweise decken wir in der Beratung Schwachstellen auf und finden gemeinsam mit unserem Kunden konkrete Lösungen“, unterstreicht Joachim Berger, Geschäftsführer der TGM. Diesem Grundprinzip folgend hat die TGM ein mehrstufiges, durchgängiges Beratungskonzept entwickelt. Als Spezialist für Automobil- und Nutzfahrzeughersteller sowie Autohäuser liegt der Schwerpunkt der Arbeit seit mehr als 20 Jahren im Bereich Automotive. Christian Vilmar, Prokurist und Geschäftsleiter Automotive, beschreibt das von der TGM entwickelte Beratungs- und Coaching Konzept (Dealer Performance Analysis, kurz DPA) als übergeordnetes Prinzip, um ein Autohaus auf seine Zukunftsfähigkeit zu prüfen und zu entwickeln. Sind Schwachstellen im Autohausbetrieb aufgedeckt kommt ein Werkzeugkasten mit individuellen Lösungsansätzen zum Einsatz, wie beispielhaft im Folgenden beschrieben.

Joachim Berger, Geschäftsführer TGM Life Cycle Group und Christian Vilmar, Prokurist und Geschäftsleiter Automotive.(v.l.)



DPA & C: Das Radar

Ziel dieser Analyse ist, die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens zu messen, Lösungen aufzuzeigen und mittels Coaching umzusetzen. „Gerade die Praxisorientierung in der Umsetzung ist uns wichtig“, erklärt Vilmar. Die DPA ist ein strukturierter Beraterleitfaden mit EDV gestützten Analysewerkzeugen. Die Analyse erfolgt in acht Schritten: 1) Marktausschöpfung, 2) Bruttoerträge, 3) Kosten, 4) Bestände, 5) Finanzen, 6) Personal, 7) Verwaltung und EDV und 8) Immobilien, immer bezogen auf alle Geschäftsfelder. „Sind die Schwachstellen gefunden, geht es in die Detailarbeit“, erklären Berger und Vilmar. Anhand von drei Beispielen erläutern sie wie die TGM dabei vorgeht:

→ TGM PPA: Abläufe mit Qualität

„Die Prozess Potenzial Analyse (PPA) ist ein Ansatz, Verschwender und Zeifresser in den Abläufen zu entdecken und zu eliminieren“, erklärt Vilmar. Deren Auswirkungen auf Profitabilität und Kundenzufriedenheit werden ermittelt und gemeinsam mit den Mitarbeitern in eine profitable, verbesserte Prozesskompetenz zum Nutzen aller Beteiligten umgewandelt.

→ Teile & Zubehörbestände aktiv managen

Mehr Rendite im Teile und Zubehör-Lager erwirtschaften: Offenbart die Dealer Performance Analyse zu hohe und obsoleete T&Z Bestände, kommt das Bestandsmanagement-Programm von TGM zum Einsatz. Mit Hilfe dieses Instruments rechnet Vilmar vor was es kostet, ein Teil zu viel im Lager zu haben. „Mit dieser Herangehensweise gelingt uns dann wortwörtlich die Quadratur des Kreises, nämlich mehr Verfügbarkeit mit insgesamt weniger Teilen zu erzielen“, berichtet Vilmar.

→ EPA: Wertschöpfung stärken

Stellt eine Dealer Performance Analyse (DPA) zu geringe Marktausschöpfung fest, kommt die Ertragspotenzialanalyse (EPA) zum Einsatz: „Für alle Fachbereiche ermitteln wir den Ist-Zustand und finden wertschöpfende Elemente heraus“, so Vilmar. Der Vergleich mit Benchmarks zeigt, wo Handlungsbedarf besteht. Konkretes Coaching schliesst die Lücke.

Teile & Zubehör: www.tgm.de/bestandsmanagement.html
 Potenzialanalyse: www.tgm.de/ppa.html
 Performance Analyse: www.tgm.de/zukunftschancen.html

IHR KONTAKT ZUR TGM GROUP

- TGM Life Cycle Group Abel & Berger GmbH
- Stahlstraße 51, D-65428 Rüsselsheim
- Telefon: +49(0) 61 42 / 87 19-0, Fax +49(0) 61 42 / 87 19-29
- kontakt@tgm.de www.tgm.de