

Einzelhandel: Autohaus

- Umsatz ca. € 10 Mio.
- 2 Standorte

- 2 Marken
- Verkauf: 600 Fahrzeuge

- Firmenkundenbereich
- Intensivbetreuung

Unternehmensstrategie / Fusion

Symptome

- Ergebnisverfall durch rückläufigen Absatz von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen
- Erhöhte Rabattgewährung
- Rückläufige Werkstattumsätze
- Hohe Investitionsanforderungen in Bauten und Fahrzeugvorhaltung

Berateranalyse

- Mindestgröße im Verkauf
 - Soll \geq 1.000 Fahrzeuge
 - IST \leq 1.000 Fahrzeuge
- Vertragsverhältnis zu einem Hersteller
 - Soll: A-Händler
 - IST: B-Händler
- Zusätzliche Umsätze über
 - sonstige Leistungen
 - Internetverkauf nicht vorhanden

Umsetzung

- Größe durch regionale Einbringung in eine Fusion
- Größe sichert Vertragsverhältnis und ermöglicht Mehrmarkenstrategie
- Kostenvorteile durch Zusammenlegung von Overheads und Werkstätten