

AUTOHAUS-SOFTWARE

Volle Transparenz

Im Autohaus Kuhn + Witte wird der Vertrieb mittels Kennzahlen und tagesaktueller Auswertungen gesteuert. Dazu hat der Mehrmarkenhändler ein Programm eingeführt, das die Daten fürs Controlling inklusive Provisionsabrechnung für Neu- und Gebrauchtwagen, Reporting und Prozessmanagement liefert.

von Annemarie Schneider

Ein Absatz von rund 2.500 Neu- und 3.500 Gebrauchtwagen: Dieses Ziel hat Oliver Bohn, Geschäftsführer der Autohaus-Gruppe Kuhn + Witte, über die Standorte in Buchholz und Jesteburg für 2019 ausgegeben und mit seinem Team aus knapp 30 Verkäufern erreicht. 2020 sollen es bei VW Pkw und VW Nutzfahrzeuge rund fünf Prozent mehr werden. Bei Audi sollen durch den neu eröffneten Terminal am dritten Standort in Fleestedt die Stückzahlen der vermarkteten Neuwagen von 600 auf 800 und der Audi-Ge-

brauchtwagen um 300 im Vergleich zum Vorjahr steigen. „Um dieses Wachstum zu meistern und zukunftsfähig zu bleiben, brauchen wir eine zentrale IT-Lösung für eine zielgerichtete Vertriebssteuerung“, sagt Bohn. Aus diesem Grund hat er sich 2018 von einer Anwendung zur reinen Provisionsabrechnung verabschiedet und die Autohaus-Software Genesys implementiert. Aus dem Werkzeugkasten hat Kuhn + Witte zuerst die Module Controlling für Neu- und Gebrauchtwagen plus Provision inklusive Bonus- und Prä-

mienverwaltung sowie das Reporting eingeführt. Seither wird nicht nur das Provisionssystem mit den Bruttoertragsprovisionen im Neuwagen- und Umsatzprovisionen im Gebrauchtwagenbereich als Kernwert abgebildet. Die Anwendung dient Bohn und den Verkaufsleitern auch zur Zielführung im Verkauf.

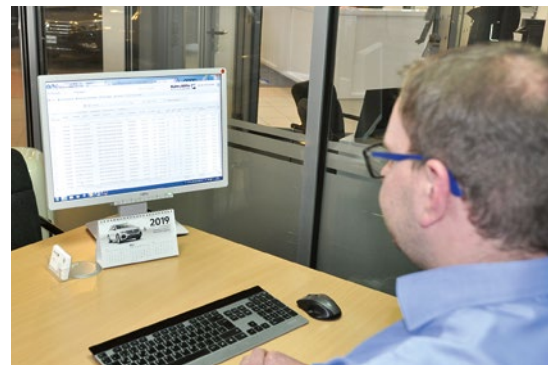
Ziele planen und verfolgen

Ein Instrument dafür sind die wöchentlichen Teamberichte. Darin sehen die Führungskräfte zum Beispiel, wo die Verkaufsteams und einzelnen Verkäufer gemessen an den jährlichen Planzielen im Soll-Ist-Vergleich stehen, wie der Absatz nach Marken verläuft, mit welchen Nachlässen, welchem Bruttogewinn und welchen Finanzdienstleistungen die Fahrzeuge vermarktet wurden. Letztere stellen wichtige Kenngrößen dar, weil im Autohaus rund ein Drittel des Ertrags aus diesem Bereich kommt. Die Verkaufsleiter sind angehalten, die Ergebnisse mit den Verkäufern in Quartalsgesprächen zu diskutieren und bei Bedarf als Coach Hilfestellung zu leisten.

Die Verkäufer können wiederum tagesaktuell abrufen, was sie an Provisionen erwirtschaftet haben und wie sich diese errechnen. Zusätzlich erhalten sie automatisch einen Abrechnungsbericht, in



Partner in Sachen IT-gestütztes Controlling: Oliver Bohn (Mitte), Geschäftsführer bei Kuhn + Witte, Normen Baber, Genesys-Kundenberater und Projektmanager, und Bernhard Achter, Chef der Softwareschmiede Genesys



Neuwagen-Verkäufer arbeitet mit dem Provisions-Tool: Er kann die bestellten Fahrzeuge mit Nachlässen genauso auflisten wie Verkaufserlöse und Provisionen pro Fahrzeug.

KURZFASSUNG

Den Vertrieb verbessern, Prozesse im Verkauf digitalisieren und Aufgaben den Mitarbeitern je nach Zuständigkeit zugänglich machen: Dazu setzt Kuhn + Witte die IT-Anwendung Genesys ein. Geschwindigkeit und Transparenz haben sich dadurch erhöht und sollen weiter zulegen.



Autohaus Kuhn + Witte in Buchholz: Die Entscheider steuern den Vertrieb mittels Kennzahlen standortübergreifend.

dem sie sehen, welche Fahrzeuge zur Provision abgewickelt werden und wann die Abrechnung erfolgt. „Die Verkäufer können mit dem Programm auch spielen und eigene Kalkulationen anstellen, wie sie ihre Provisionen etwa mit den Finanzdienstleistungen erhöhen“, erläutert Bohn. „Die Software leistet aber noch viel mehr.“

Informationskette über gesamten Vertrieb

Mittels Reporting gibt es etwa unterschiedliche Auswertungen für die Führungskräfte, die bis auf Standortebene und bestimmte Zeiträume heruntergebrochen werden. Sie sehen je nach Zuständigkeit etwa die Soll-Ist-Werte beim Neuwagen-Auftragsbestand, die Anzahl der Gebrauchtwagenverkäufe, Standzeiten, den Bruttogewinn über den gesamten Bestand

und je Fahrzeug. Auch der Gebrauchtwagenankauf wird nach den Herkunftsarten Leasing, Inzahlungnahme auf Gebrauchtwagen, Inzahlungnahme auf Neuwagen, Zukauf vom jeweiligen Hersteller, Finanzierungsrückläufer, Zukauf sonstige und Mietrückläufer gegliedert. Alle Zahlen werden in Berichten zusammengefasst. „In dem Vertriebsbericht erhält der Entscheider sämtliche Kennzahlen frei selektierbar und in verschiedenen Aggregationen aufgelistet, um damit seine Abteilung vollständig transparent zu machen und steuern zu können“, sagt Bernhard Achter, Geschäftsführer der gleichnamigen Autohaus-Beratung und Chef der Softwareschmiede Genesys mit Sitz in Kitzingen.

Die Software liefert für jeden Betrieb folglich auch wichtige Informationen für den Forecast. Mit den Daten zum Fahr-

zeug-Ankauf kann Oliver Bohn zum Beispiel sofort einschätzen, wie viel Liquidität er benötigt und welche Mittel er für den Einkauf bereitstellen muss. „Anhand der Auswertungen ist für uns überdies transparent, welche Ziele wir mit den Banken vereinbart haben und wie sich im Vergleich der Status quo darstellt“, so der Händler. „Als Unternehmer brauche ich diesen Forecast, um das Schiff auf Kurs zu halten und die avisierte Rendite zu erzielen.“

Prozesse digitalisieren, Schwachstellen beheben

Daneben nutzt Kuhn + Witte das Programm, um die internen Abläufe zu optimieren. Zu diesem Zweck befindet sich seit einem halben Jahr das Modul Prozessmanager im Einsatz. Hierüber steuert das Autohaus alle Prozesse von der Hereinnahme bis zum Verkaufs- und Auslieferungsprozess. In diesem Zug wurden etwa handgeschriebene Laufzettel abgeschafft und digitalisiert. Seither werden Informationen wie die eVB-Nummer, Wunschkennzeichen, ob eine Kopie des Ausweises oder eine Gewerbeanmeldung vorliegt und ob Winterräder bestellt und eingelagert werden, verbindlich über Pflichtfelder abgefragt und dokumentiert.

Die Nutzer bekommen die anstehenden Aufgaben nach Zuständigkeit zuge stellt und diese lassen sich nach Umsetzungsdauer und -status auswerten. Dementsprechend gibt es auch eine Übersicht und Auswertung offener sowie erledigter Aufgaben. Ziel ist, es Schwachpunkte im Prozess sichtbar zu machen und Schwachstellen sukzessive abstellen zu können.

Neues Margensystem abbilden

Je komplexer die Aufgaben werden, desto wichtiger ist für Oliver Bohn das IT-gestützte Steuern des Betriebes. Eine Herausforderung, die dem Händler wie allen anderen VW-Händlern 2020 bevorsteht, ist die Umsetzung des neuen Margensystems.

Denn damit sinkt nicht nur die Grundmarge bei Volkswagen von 15 auf zehn Prozent, sondern viele leistungsabhängige Faktoren wie die Performance, der Anteil an vermarkteten E-Fahrzeugen, die Ausstattung und die Anmeldequote bei Volkswagen We bestimmen künftig stärker die Boni. Bohn resümiert: „Um das bereits im Vorfeld darstellen und managen zu können, brauche ich so eine Software wie Genesys.“



Mittels Software die Prozesse im Blick: von der Kfz-Bewertung bis zum Verkaufsabschluss inklusive Fahrzeugauslieferung und Provisionsabrechnung