

## Sanierung eines Automobilhandels



Kay Remy  
Senior Consultant

E-Mail:  
[kremy@conlab.de](mailto:kremy@conlab.de)  
Mobil:  
+49 173 5406928



<b>Branche</b>	Automotive
<b>Kompetenz</b>	Restrukturierung und Sanierung, Changemanagement
<b>Detaillkompetenz</b>	Strategie & Organisation, Finanzierung
<b>Projekt</b>	Restrukturierung & Sanierung eines Automobilhandels
<b>Unternehmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Handel mit Neu- und Gebrauchtwagen, Vollvertrag mit zwei Marken</li> <li>▪ Umsatz rd. 8 Mio. Euro mit 30 Mitarbeitern an einem Standort</li> <li>▪ Umsätze aufgrund großer Abhängigkeit zum Handel unregelmäßig, zu geringer Anteil des Aftersales, teilweise Verluste in den Jahren zuvor</li> <li>▪ Unstrukturierte Finanzierungssituation (Einkaufs und Refinanzierungslinien), Bank fordert neues Finanzierungskonzept</li> </ul>
<b>Aufgaben und Projektinhalte</b>	<p>Im Nachgang zur Analyse des Unternehmens wurden die Aufgabenstellungen mit dem Inhaber und der Hausbank abgestimmt. Dazu wurde von der Bank eine Prüfung des Geschäftsmodells im Rahmen einer Fortführungsprognose gefordert. Während der Erstellung der Fortführungsprognose wurde parallel folgende Maßnahmen ergriffen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Anpassung der Aufbau- und Ablauforganisation (u.a. Benennung eines Aftersales-Leiters)</li> <li>▪ Definition einer Mehrmarkenstrategie und Hinzunahme einer weiteren Fahrzeugmarke u.a. zur Stärkung des Aftersales</li> <li>▪ Einführung eines Aftersales-Controlling und einer klaren Marktstrategie</li> <li>▪ Restrukturierung der rechtlichen Verhältnisse</li> <li>▪ Erarbeitung einer neuen Finanzierungsstruktur unter Einbindung der Hausbank und der Einkaufsfinanzierer (Herstellerbanken)</li> </ul>
<b>Ergebnisse</b>	<p>Mithilfe der klaren Drei-Marken-Strategie und der Fokussierung auf den Aftersales konnte der Umsatz bei rd. 8 Mio. Euro stabilisiert werden. Durch die stärkere Beachtung des Aftersales stieg der Gewinn des Unternehmens kontinuierlich, so dass die Verbindlichkeiten gegenüber der Bank komplett zurückgezahlt werden konnten. Die durchschnittliche Umsatzrendite liegt nun bei rd. 7% (im Automobilhandel weit über Benchmark) nach Entnahmen. Derzeit wird die Übergabe an einen Nachfolger erarbeitet.</p>

Sprechen Sie uns an - Ihr Kontakt :

Kay Remy • [kremy@conlab.de](mailto:kremy@conlab.de) • Telefon 0173 5406928

conlab Unternehmensverbund • Königsallee 61 • 40215 Düsseldorf • Tel. 0211 - 88 242 321 • [info@conlab.de](mailto:info@conlab.de) • [www.conlab.de](http://www.conlab.de)