SyKE© bedeutet:
Systematische
Kundenwert-**E**ntwicklung

Information zu
SyKE© WAWEG

- Reduzierung der ET-Bestände auf das wirtschaftlich notwendige Maß
- Aufbau effizienter Teilebestände und Senkung der Lagerkosten
- Analyse nach Warenwert und Gängigkeit
- Neuorganisation des Teilelagers bringt freie Flächen und reduziert die Laufwege

Erwin Wagner Marketingagentur für die Automobilwirtschaft
Niedernhart 1 a ● 94113 Tiefenbach ● Tel. 0049 (0)8546 9758150 ● Fax 0049 (0)8546 9758151 ● info@mdw-wagner.de ● www.mdw-wagner.de

Übersicht: Die Bausteine der SyKE© STRATEGIE

SyKE© STRATEGIE

Die Strategie zur systematischen Kundenwert-Entwicklung

Wir präsentieren Ihnen die einzelnen Bausteine gerne persönlich

SyKE© STRATEGIE
Die komplexe Methode zur dauerhaften Werkstatt-auslastung und Kundenbindung

SyKE© ANALYSE & KONTAKT
Volle Transparenz und bedarfs- und termingerechte Kundenkontakte mit Erfolgs-kontrolle

SyKE© KOMM
Das System zur wirksamen Kundenbindung und Kundengewinnung für Ihr Werkstattgeschäft

SyKE© MARKETING
AW*plus*
WAWEG
Effizientes Marketing, Verkaufsförderung und aktiver Serviceverkauf mit effizienter Aftersales-Organisation

So profitieren Sie vom SyKE© WAWEG-System

„Die Aftersales-Marktentwicklung erfordert u. a. eine ‚schlanke' Prozessorganisation, begonnen beim Termin- und Auftragsmanagement, über eine moderne Teile-Logistik und Werkstattführung bis hin zur effizienten Lagerwirtschaft."

Hubert Aichler, Autohaus-Berater

Mit SyKE© WAWEG verbessern Sie Ihr Teile-Management und den ET-Ertrag deutlich

Das ET-Geschäft hat sich spürbar verändert

- Die **Teilevielfalt** hat sich in den letzten 15 Jahren mehr als verdoppelt.
- Der größte Teil des Teileumsatzes wird nicht mehr mit Lagerware, sondern mit Bestellware erzielt.
- Der frühere Monatsauftrag wird heute täglich, teilweise mehrmals täglich geliefert.
- Die Voraussetzungen für das ET-Management haben sich stark verändert.

Sind im System die Nachschubparameter auf die „aktuelle Zeit" angepasst worden?

Die Sichtweise des ET-Lieferanten (Hersteller) ist naturgemäß eine andere als die des Kunden (Autohaus). Ein hoher Vorrat im Händlerlager **erleichtert die Logistik** des Lieferanten, bindet aber unnötigerweise Kapitel beim Händler!

Die ET-Strategie

Das richtige Teil zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu haben – so soll es sein! Allerdings gibt es für das Erreichen dieses Ziels auch andere Wege als eine permanent hohe Lagerbevorratung. Das „just-in-time"-Prinzip verändert das ET-Management nachhaltig.

Im Teilelager ist teilweise mehr Liquidität gebunden als im Neuwagen-Showroom!

Wie ist der Teilebestand finanziert? Ein Autohaus benötigt für den Geschäftsbetrieb Kapital. Bestände der Neu- und Gebrauchtwagen, die Ersatzteile, aber auch Auslagen und Vorfinanzierungen von erbrachten Leistungen müssen zum größten Teil über Fremdkapital finanziert werden. Während die Fahrzeuge über eigene Kredite finanziert werden, stammt das Geld für die Ersatzteile häufig aus Betriebsmittelkrediten oder aus den Kontokorrent-Kreditlinien.

Jeder Euro weniger Teile-Lagerbestand stärkt das Finanzmanagement!

Der häufigste Grund für die Insolvenz eines Unternehmens ist die Zahlungsunfähigkeit, sprich **fehlendes Kapital**. Deshalb gilt besonders in wirtschaftlich schwierigen Zeiten der Spruch: „**Liquidität geht vor Rentabilität**"! Auf das Teilelager bezogen bedeutet dies auf unnötige Kapitalbindung zu achten!

Beispiele aus der Praxis zeigen, dass die Ziele, nämlich ein geringer Lagerbestand, gute Einkaufskonditionen und hohe Verfügbarkeit gleichzeitig realisiert werden können.

„ET-Überbestände gehören zum Alltag in den ET-Lägern. SyKE© WAWEG beseitigt die Ursachen dafür.“

Hubert Aichler, Autohaus-Berater

SyKE© WAWEG verändert Ihre Teilelager-Struktur positiv

ET-Überstände haben Ursachen! Jedes nichtgängige Teil hat seine Begründung

Häufig entstehen die Ursachen für Überbestände außerhalb des Lagers, z. B. durch Fehldiagnosen oder bestellte aber nicht abgeholte Teile. Wer die richtigen Maßnahmen einleiten will, muss die **Ursachen** kennen und deshalb steht am Anfang die WAWEG-ET-Analyse.

Ursachen für ET-Überbestände

- Fehldiagnosen in der Werkstatt verursachen **unnötige** Teilebestellungen
- Falschbestellung durch den Teiledienst
- **Nachschubparameter** sind zu hoch
- Teile-Nummern-Änderung wurden nicht berücksichtigt
- Zu optimistische Einschätzung der benötigten Menge (besonders bei Zubehör und Reifen)

Analyse der ET-Bestandsstruktur

Die Betrachtung und Bewertung nur nach der ET-Gängigkeit ist **nicht ausreichend**. Deshalb die Einteilung aller lagernden Teile-Positionen in **Wertgruppen und Gängigkeitsklassen**. Nach dem Muster einer ABC-Analyse wird weniger Wichtiges von Wichtigem getrennt.

Einteilung nach dem Einzelwert

Wie viele Teile befinden sich in welcher Wertgruppe und wie hoch ist die Summe der Bestände je Gruppe?

Die Kombination von ET-Wertgruppen und Gängigkeit

Der **Lagerbestand** mit hohem Einzelwert und geringer Gängigkeit bedarf der größten Aufmerksamkeit.

Wie viele der Teile-Positionen werden wie häufig verkauft?

	Hoher Wert	Mittlerer Wert	Geringer Wert
Hohe Menge	AA	AB	AC
Mittlere Verkaufsmenge	BA	BB	BC
Geringe Verkäufe	CA	CB	CC

Mit der Eingruppierung nach dieser Matrix erhält man neun Wert- und Gängigkeitsklassen. Bei der Menge an Ersatzteilen in einem Autohaus sind häufig noch zu viele Teile-Positionen je Gruppe zu finden. Deshalb wird die Auswertung diesem Prinzip folgend weiter unterteilt, um an genaue Daten zu kommen.

SyKE© WAWEG

„Die Betrachtung und Bewertung nur nach der ET-Gängigkeit ist nicht ausreichend. Deshalb die Einteilung aller lagernden Teile-Positionen in Wertgruppen und Gängigkeits-klassen. Nach dem Muster einer ABC-Analyse wird weniger Wichtiges von Wichtigem getrennt.“

Hubert Aichler, Autohaus-Berater

SyKE© WAWEG zeigt Ihnen detailliert Ihre ET-Bestände nach Warenwert und Gängigkeit

Die WAWEG© Analyse
Einteilung nach Warenwert & Gängigkeit

Zur WAWEG-Liste: Hier geht`s zu der Teileliste

Wertgruppen Beispiel: „F“

Der Einzelwert des Teils beträgt € 300 bis € 500

Hier geht`s zur Auswahl zurück

Gängigkeitsklassen

Beispiel: „5“

Verkaufte Stückzahl des Teils ist 5 mal in den letzten 12 Monaten.

WAWEG-Gruppe

Aus dem Schnittpunkt der Wertgruppe und Gängigkeitsklasse ergibt sich die WAWEG-Gruppe

z.B. „F5“

Die erste Zeile zeigt die Anzahl der Positionen (1)

Die zweite Ziele die Zahl der Teile (1)

WAWEG METHODE — Muster VW — Betrieb 1 — Bestand alle Teilearten — Dez 08 - Nov 09

	D >500	F 300 – 500	H 200 – 300	J 120 – 200	L 75 – 120	N 50 – 75	P 30 – 50	R 15 – 30	T 5 – 15	V 2 – 5	X 0 – 2	26.11.2009	
500	0	0	0	0	0	0	0	0	6	5	38		
	0	0	0	0	0	0	0	0	137	200	3.244	0	3.710
	0	0	0	0	0	0	0	0	1.526	728	1.458	3.712	
100	0	0	0	0	0	0	1	1	2	1	25		
	0	0	0	0	0	0	6	11	24	6	540	0	993
	0	0	0	0	0	0	274	229	220	26	244	993	
70	0	0	0	1	0	0	1	4	4	2	30		
	0	0	0	13	0	0	2	65	42	29	734	0	4.158
	0	0	0	1.041	0	0	251	1.300	41	120	265	4.158	
50	0	0	0	0	0	1	4	3	23	4	52		
	0	0	0	0	0	4	26	18	194	23	1.066	0	3.610
	0	0	0	0	0	217	810	442	1.557	106	346	3.670	
30	0	0	1	2	1	5	1	12	33	12	136		
	0	0	17	12	0	13	13	31	175	72	2.023	6.602	12.471
	0	0	4.447	2.385	228	1.191	811	429	1.490	229	801	5.633	
15	0	0	1	3	1	1	4	6	20	10	103	0	
	0	0	4	20	1	3	8	19	69	27	1.062	4.679	6.642
	0	0	1032	3.547	34	114	271	388	601	38	333	1.363	
10	0	0	1	1	6	0	12	20	20	24	126	0	
	0	0	2	1	10	15	23	45	60	69	1.226	1.511	5.559
	0	0	471	124	316	300	656	1.066	530	224	414	4.140	
7	0	0	0	2	4	3	6	10	7	5	40	0	
	0	0	0	2	5	4	5	18	25	10	212	836	2.123
	0	0	0	394	442	260	282	385	214	37	169	1.287	
6	0	0	0	2	2	3	3	16	25	10	12	453	
	0	0	0	3	3	5	11	29	41	26	601	684	3.160
	0	0	0	459	328	300	511	874	371	86	212	2.093	
5	0	0	3	4	6	4	6	14	31	22	64	4.623	
	0	1	5	4	39	5	12	19	88	41	447	742	6.956
	0	302	1.103	513	2.643	239	443	365	383	138	113	1.589	
4	0	1	3	7	6	11	10	16	44	29	120	3.000	
	0	1	3	7	7	23	12	23	86	45	361	333	7.459
	0	314	1.321	1.167	110	1.510	593	430	364	151	415	1.370	
3	0	1	3	8	10	9	11	32	90	28	101	5.202	
	0	1	3	9	12	9	25	40	42	43	523	1.208	6.910
	0	413	725	1.420	1.094	527	971	819	395	147	354	101	
2	0	0	2	3	8	3	12	27	47	37	166	3.123	
	0	0	3	32	12	14	11	34	70	63	1.125	176	10.431
	0	0	653	5.114	1.143	890	551	769	533	243	503	513	
1	0	0	3	3	10	3	3	30	35	33	51	4.653	
	0	0	1	6	10	5	3	37	64	57	462	191	5.320
	0	0	1.313	847	341	310	111	733	528	136	235	238	
0	3	4	14	30	41	34	56	159	395	165	612		
	3	7	41	59	53	59	78	195	592	470	5.318		50.165
	2.419	2.320	10.029	9.258	5.274	3.745	2.937	4.082	5.685	1.551	2.812	50.165	

WAWEG-Bereiche

Grün= Lagerhaltung sinnvoll

Gelb= Lagerhaltung sinnvoll aber verstärkt beobachten.

Rot= Lagerhaltung wirtschaftlich nicht sinnvoll.

Dunkelrot= Teile ungängig

Summierung der Gängigkeits-klassen

Die komplette Zeile dargestellt Gesamt und nach Farben.

Wertgruppe „F“

€ 6.956 Gesamt, davon € 4.629 im roten Bereich.

Mit einer monatlichen ET-Analyse nach Wert und Gängigkeit bekommen Sie eine aufschlussreiche Übersicht über die Qualität Ihres ET-Lagers. Haben Sie Interesse?

SyKE© WAWEG

„Viele klagen über zu geringe Lagerflächen. Die Praxis zeigt aber, dass diese Aussage in 90 Prozent aller Fälle nicht zutreffend ist.

Ganz im Gegenteil, mit einem modernen ET-Management kann man im Lager Flächen freilegen.“

Hubert Aichler, Autohaus-Berater

Lagerkosten-Reduzierung und Erhöhung der Effizienz

Mit dem SyKE© WAWEG-System (WArenWErtGängigkeit):

- Mehr Erfolg mit modernem Logistik-Management
- Reduzierung des Lagerbestandes bei gleichzeitiger Sicherstellung der Teileverfügbarkeit
- Reduzierung von kostspieligen Fehl-beständen und Waren ohne Gängigkeit, Reduzierung der Verschrottungen, Vermeidung von Verlusten
- Erhöhung der Prozesseffizienz, auftragsorientierte Teilebeschaffung, Verfügbarkeit und Bereitstellung über die „Schnittstelle Dialogannahme“
- Moderne ET-Einrichtungssysteme mit Platzspar- und Beschleunigungsgarantie
- ET-Controlling-Systeme für mehr Transparenz
- ET-Entlohnungsmodelle

Das SyKE© WAWEG-System schafft Platz

120 Positionen/Regal

700 Positionen/Schrank

SyKE© WAWEG bietet Ihnen alles, um Ihr ET-Lager ertragreicher zu machen.

Ihre Partner:
Die Aftersales-Spezialisten in der Automobilbranche

Marketingagentur für die Automobilwirtschaft – seit 1988 im Dienste der Automobilwirtschaft

Als Spezialagentur für die Automobilwirtschaft bieten wir ein tiefgreifendes Branchen-Know-how insbesondere im Aftersalesbereich, von dem auch Sie profitieren können.

Wir kennen die Branche, wir kennen den Markt, wir verfügen über Lösungen, die Ihr Aftersalesgeschäft zum Erfolg führen. Darauf sind wir spezialisiert.

Unser Geschäftszweck ist, mit allen unseren Möglichkeiten dafür zu sorgen, dass Sie als unser/e Kunde/In selbst bessere Geschäfte machen.

Erwin Wagner

- Dozent für Autohaus-Marketing
- Hochschul-Fachökonom Marketing
- Fachbuchautor
- Coach/Trainer

Alexandra Koalick

- Backoffice
- Projekt-Organisation
- Konzept-Realisation

Hubert Aichler

- Unternehmens-berater für Autohäuser
- SyKE© Datenanalyse
- Werkstatt-organisation
- Teile-Management und Organisation

Als Spezialisten zum Thema „Werkstattauslastung“ wurde von der Agentur das **SyKE© System** entwickelt, das eine komplette, mit nachweislichen Erfolgen ausgestattete Aftersales-Strategie darstellt.

Fachbücher von mdw* Marketing – ein Auszug hier

Bitte kontaktieren Sie uns

Marketingagentur für die Automobilwirtschaft

Hubert Aichler
Unternehmensberater für Autohäuser

SyKE© Aftersales Analyse

Finkenweg 20 / **82054 Sauerlach**

Telefon 0049 (0) 160 99 17 99 21

Mail aichler@aichler.de

Erwin Wagner
Marketingagentur für die Automobilwirtschaft

Niedernhart 1 a / **94113 Tiefenbach** bei Passau

Telefon 0049 (0) 8546 975 81 50
Telefax 0049 (0) 8546 975 81 51

Mail info@mdw-wagner.de
Web www.mdw-wagner.de