

Quo Vadis Automobilbranche?

10.10.2008, 13:05 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *MSX International*

Presseagentur: *MSX International*



Steffen Karl, Direktor Dealer Development

Die Automobilhersteller haben in ihrer Einschätzung unisono die Hoffnung auf eine baldige Besserung für die Autobranche kräftig gedämpft.

Marken, wie etwa Porsche oder BMW die hohe Absatzanteile im US-Markt haben, bekommen den verschärften Druck ungebremst zu spüren. Durch das Rückfahren der Produktion haben sich Hersteller wie GM und Toyota dazu entschlossen die Situation nicht noch durch die Erhöhung der Überproduktionsquote zu verschlimmbessern. Nur wenige hätten prognostiziert, dass die Märkte mit diesen Auswirkungen so schnell abtauchen. Alle Pläne und Budgets für das laufende Jahr sind obsolet. "Offensichtlich ist die Finanzkrise in der Realwelt und auf den Automärkten angekommen." Dabei tappen die Manager bei Prognosen im Dunkeln. "Im Moment haben wir alle die nächste Woche im Blick, über die wir bereits nur wenig wissen", sagte Dieter Zetsche.

Während einige Branchenkenner das Durchschreiten der Talsohle für das Jahr 2009 optimistisch prognostizieren, sehen andere den Verlauf der aktuellen Krise noch über 2010 hinaus.

Zur aktiven Zukunftssicherung erachten wir es als zwingend erforderlich, dass die gesamte Branche zur Überwindung

dieser Krise, etwas näher zusammenrückt. Bei allem Respekt vor den Gesetzmäßigkeiten der Marktwirtschaft sollten die angestrebten EU- Unterstützungen sinnvoll zur Lösung der Kernproblematik verwendet werden und nicht zur Symptombekämpfung eingesetzt werden.

EU- Unterstützung ja, dann aber auch bitte zweckgebunden zur Existenzsicherung im Handel.

Markt, Zulassungszahlen und Rendite sind keine imaginären Faktoren, sondern werden nur in der direkten Interaktion mit dem Verbraucher beeinflusst und generiert.

Und hier steht nun mal der Automobilhandel an vorderster Front. Vor diesem Hintergrund erachten wir es als vornehmliche Aufgabenstellung, die Erlebnisse und Ergebnisse am Point of Sales zeitnah für Strategieanpassung ernsthaft einzubeziehen. Dies bedingt natürlich, dass die entsprechenden Informationen auch gebündelt und gewichtet den Entscheidungsträgern der Herstellerstrategien vorliegen.

Um hier nicht in Gefahr zu laufen, dass Entscheidungen nur auf der Basis des Inputs von „Anderen“ getroffen werden, sind wir alle gefordert unseren Beitrag zu leisten.

Andere Branchen haben nur so ganzheitliche Lösungen erzielt. Nicht zuletzt vor diesem Hinterrund haben wir dieses Forum eingerichtet und sprechen Sie direkt an.

Denn Sie sind die Automobilbranche, unabhängig davon in welcher Ebene und in welcher Funktion Sie in der Wertschöpfungskette unserer Branche tätig sind.

Quo Vadis Automobilbranche?.

Tragen Sie aktiv dazu bei, dass nicht zunehmend Reserven aufgebraucht werden und folgend nur noch die überleben werden deren Auflösung der Reserven am längsten vorhält.

Ihre Meinung ist gefragt!

Wenn Sie anonym bleiben wollen, können Sie sich auch gerne an meine Emailadresse wenden und Ihre Meinung wird dann von uns kommuniziert. Für Anregungen, Rückfragen oder spezifische Problemstellungen steht Ihnen Dealer Development Europe und natürlich ich persönlich gerne zur Verfügung

Mit automobilen Grüßen,

Steffen Karl

Director Dealer Development

Senior Account Executive DealerGroups

--

Dieser Information wurde von Steffen Karl für die Gruppe "Automotive Dealer Development in Europe" verfasst.

Besuchen Sie hier die Gruppe: <http://www.xing.com/net/dealerdevelopment/>

Portrait

The Smart Alternative

Kontinuierliche Prozessverbesserungen und betriebliche Optimierungen sind von kritischer Bedeutung, um im harten Wettbewerb Marktführer zu bleiben. Vorausschauende Pkw-, Lkw- und Motorrad-Hersteller, Händler, Zulieferer und Dienstleister im Aftermarket verlassen sich auf die intelligenten Lösungen von MSX International, um ihre Kosten nachhaltig zu senken und ihre Leistung zu steigern. Dazu gehören:

Optimierung und Verbesserung der Prozesse im Handel

Garantiemanagement

Technische Lösungen und Informationsmanagement

Personal-, Mitarbeiter- und Schulungsdienstleistungen

Mit mehr als 70 Jahren Erfahrung in der Branche verfügt MSXI über bewährte Verfahren und Lösungen, die unseren Kunden einen Wettbewerbsvorsprung sichern. Wir nutzen einen innovativen Ansatz, um die Businessabläufe von Herstellern und Händler zu bewerten und dann maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten, die sie in die Lage versetzen, ihre betriebliche Effektivität und Effizienz zu steigern, die Qualität zu verbessern, Kosten zu senken und neue Ertragsquellen zu erschließen.

Für die Hersteller ist die Kontrolle der Garantiekosten ein wichtiges und schwieriges Thema, das sich direkt auf das Betriebsergebnis auswirkt. Durch die Zusammenarbeit mit MSXI können Hersteller ihre Garantieprozesse und -programme erheblich optimieren, Kosten senken und ihre Rentabilität erhöhen. Klar strukturierte, kohärente Garantienmanagement-Programme nutzen den Händlern und versetzen Sie in die Lage, während der Garantiefrist enge Beziehungen zum Kunden aufzubauen, was die langfristige Loyalität des Kunden fördert.

Den Händlern ermöglichen die Lösungen von MSXI zur Prozessoptimierung, Chancen im Einzelhandel zu erkennen und zu nutzen und in allen Bereichen ihres Betriebs mehr Umsatz zu generieren und Kunden zu gewinnen. Anhand einer gründlichen Analyse der Ist-Situation der Händlerumsätze, des Services, der Reparatur- und Karosseriewerkstatt und des Teilegeschäfts erkennen wir Prozessverbesserungspotenziale und erarbeiten dann maßgeschneiderte Aktionspläne, die wir auf die Bedürfnisse des jeweiligen Händlers zugeschnitten umsetzen.

Wenn Sie in der Automobilbranche tätig sind, hat MSXI eine clevere Alternative für Sie, mit der Sie:

Ihre Garantiekosten senken und ineffiziente Prozesse rationalisieren können

Ihre Effizienz und Rentabilität steigern

Ihren Umsatz und Ihre Ergebnisse im Aftermarket erhöhen

Neue Ertragsopportunitäten generieren

Kunden nachhaltig an sich binden

MSX International - The Smart Alternative

News-ID: 249697 • Views: 1536 (Stand: 18.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/249697/Quo-Vadis-Automobilbranche.html>