

## Referenzbericht



**Jacoby & Cie. steht dem Autohandel  
als Strategie- und Management Partner zur Seite**

# Branchenerfahrene Praktiker helfen, Effizienz und Rentabilität zu steigern

Autohäuser geraten seit einiger Zeit von mehreren Seiten in Bedrängnis: Das Überangebot an Fahrzeugen lässt Preise und Erträge sinken, zugleich nehmen Finanzbedarf sowie Kapitalbindungsdauer aufgrund der Herstellervorgaben stetig zu. Eine Situation, in der es umso mehr darauf ankommt, die eigenen Stärken auszuspielen, den Autohausbetrieb möglichst effizient zu organisieren und die finanzielle Seite zu optimieren - im Idealfall unter Einbindung des oder der vertretenen Autohersteller. Dabei kann ein externer Partner mit langjähriger Praxis- und Branchenerfahrung helfen, individuelle Problemfelder zu erkennen, gemeinsam effektive und praxisnahe Lösungsstrategien zu erarbeiten sowie diese mit nachhaltiger Wirkung umzusetzen.

### **Berater mit unternehmerischer und fachlicher Expertise**

Klaus Brodmann, lange Jahre erfolgreich in der Geschäftsführung von Autohäusern tätig, unterstützt als Autohausexperte der Jacoby & Cie. AG vor allem größere mittelständische Betriebe mit mehreren Standorten. Zu seinen Beratungsschwerpunkten zählen strategische Ausrichtung sowie Optimierung der Geschäftsprozesse, insbesondere in den Bereichen Vertrieb und After-Sales-Service.

Gemeinsam mit Ralph Jacoby, Spezialist für Unternehmensstrategie und Finanzierung, steht er Autohäusern in schwierigen Unternehmensphasen zur Seite und hilft ihnen, diese erfolgreich zu überwinden: Etwa in existenzbedrohenden Krisensituationen oder bei einem anstehenden Generationswechsel.

### **Breites Leistungsspektrum für alle Problemsituationen**

Die Stuttgarter Berater engagieren sich jedoch nicht nur bei Sanierungs- und Restrukturierungsaufgaben, sondern helfen auch bei der strategischen Planung und Neuausrichtung von Betrieben, dem Aufbau neuer Autohäuser sowie der Planung und Optimierung einzelner Bereiche, etwa dem Gebrauchtwagenhandel.

Darüber hinaus bringen die Experten von Jacoby & Cie. ihre Kompetenz in der Kommunikation und Verhandlungsführung mit Autoherstellern, Banken, Mitarbeitern sowie Gewerkschaften ein und nehmen im Sinne der Kunden auch aktiv an Verhandlungen teil.

### **Konstruktive, vertrauensvolle Zusammenarbeit im Team**

Dank der eigenen unternehmerischen Branchenerfahrung können die Experten von Jacoby & Cie. Problemfelder schnell erfassen, objektiv beurteilen und gemeinsam mit dem Kunden und seinen Führungskräften tragfähige, pragmatische Lösungen entwickeln.

An deren Umsetzung wirken die Fachleute aktiv und konsequent mit, agieren auf Augenhöhe und im Rahmen einer vertrauensvollen, persönlichen Zusammenarbeit, die auf Wertschätzung des jeweiligen Gegenübers beruht. Dabei gehört es zu den Grundsätzen von Jacoby & Cie. effizient zu arbeiten, das heißt, sich möglichst schnell wieder entbehrlich zu machen und nur noch bei Bedarf beratend zur Verfügung zu stehen.

## Referenzbericht



### Referenzprojekt „Generationswechsel im Autohaus“

Anhand eines Projekts, das die Stuttgarter kürzlich betreuten, wird die Arbeitsweise deutlich: Auf Empfehlung der Hausbank wandte sich die Unternehmerfamilie eines Autohauses an die Jacoby & Cie. AG. Hintergrund war ein anstehender Generationswechsel; der Betrieb mit 250 Mitarbeitern an fünf Standorten sollte vom Inhaber an den Sohn übergeben, der Rollenwechsel von den Beratern gecoacht und schrittweise begleitet werden. In einem ersten Workshop, an dem Vater und Sohn sowie Ralph Jacoby und Projektleiter Klaus Brodmann teilnahmen, ging es darum, sich gegenseitig kennen zu lernen, gemeinsam Probleme und Aufgabenstellungen zu definieren sowie die Vorgehensweise abzustimmen.

### Potentialcheck als Ausgangsanalyse

Vereinbart wurde, dass Jacoby & Cie. zunächst einen Potentialcheck des Unternehmens durchführt, um dessen Zukunftsfähigkeit zu untersuchen. Vom Unternehmensnachfolger sowie der 1. und 2. Führungsebene ließen sich die Berater Strategie, aktuelle Finanz- und Personalsituation, Organisation, Marketing und Vertrieb des Autohauses erläutern. Eigene Eindrücke und Erkenntnisse, die sie zuvor durch Inkognito-Besuche der verschiedenen Filialen, Emailanfragen und im Gespräch mit den Beteiligten gewonnen hatten, wurden ebenso festgehalten, wie die Auswertung von Geschäftszahlen und schriftlichen Unterlagen. Zur Abrundung informierten sich die Experten auch über Besonderheiten des regionalen Marktes, die Mitbewerber vor Ort und deren Strategie.

All diese Erkenntnisse führten zu einer detaillierten Stärken-, Schwächen-, Chancen-, Risiken-Analyse (SWOT) des Autohauses. Positive Aspekte identifizierten die Berater dank langjähriger Praxiserfahrung hier ebenso eindeutig wie spezifische Problembereiche. Zugleich mit den Ergebnissen präsentierte das Team von Jacoby & Cie. Empfehlungen für die künftige Strategie: Um den Ertrag zu steigern und das Image zu verbessern, wurde vorgeschlagen, das Unternehmen neu auszurichten, die Bindung an den Autohersteller zu festigen und zu versuchen, zusätzliche Marktanteile zu gewinnen.

### Gemeinsame Ausarbeitung und Umsetzung von Maßnahmen

Auf dieser Basis entwickelten die Berater gemeinsam mit dem Unternehmensnachfolger und dessen Führungskräften ein nach Prioritäten gestaffeltes Maßnahmenkonzept. An erster Stelle stand die Optimierung der Finanzsituation, wobei Jacoby & Cie. in Verhandlungen mit den Banken aktiv eingebunden wurde. Zugleich beschloss man, das Gespräch mit dem Hersteller zu suchen, um einen für beide Seiten vorteilhaften Interessenausgleich zu erzielen und sich dabei von den Beratern unterstützen zu lassen.

Innerhalb des Betriebs wurden Maßnahmen ergriffen, um die Prozessabläufe in den Bereichen Neu- und Gebrauchtwagen sowie im Kundendienst nachhaltig zu verbessern. Die betroffenen Mitarbeiter bekamen Gelegenheit, an Schulungen und Trainings teilzunehmen, erhielten ein regelmäßiges Coaching durch Klaus Brodmann und, mithilfe neu aufgesetzter Personalentwicklungsmaßnahmen, auch klare Zukunftsperspektiven.

### Messbar positive Entwicklung mit Langzeitwirkung

Ergebnis nach 18monatiger Projektlaufzeit: Dank marktgerechter Strukturen und Prozessabläufe sowie der Einbeziehung aller wesentlichen Akteure – Gesellschafter, Banken, Hersteller und Mitarbeiter- konnte die Wettbewerbsfähigkeit des Autohauses nachhaltig gesteigert werden. Der Erfolg hat auch die Beziehung zwischen den Beteiligten positiv beeinflusst und deren Motivation spürbar erhöht.

Nach dem das Projekt nun offiziell abgeschlossen ist, wird derzeit die Einrichtung eines Beirats erwogen, dem ein Vertreter der Jacoby & Cie. AG langfristig beratend angehören soll.