

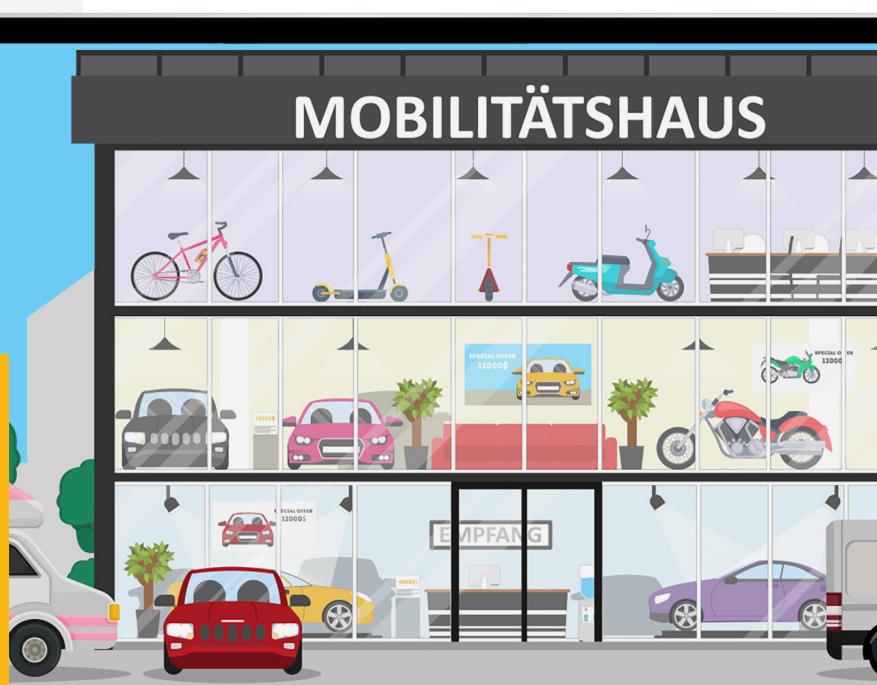
VOM AUTOHAUS ZUM  
**MOBILITÄTSHAUS**

Nutzen statt besitzen, Direktvertrieb und digitale Vermarktung, Elektromobilität - Diese Trends verändern das Geschäft des klassischen Autohauses.

Der Kundenfokus verändert sich vom Besitzanspruch zu flexiblen Nutzungsmöglichkeiten. Die Bereitschaft zum Wechsel auf alternative Mobilitätsformen wächst.

Die anstehenden Herausforderungen im Autohaus erfordern die Entwicklung vom klassischen Handels- zum nachhaltig profitablen Dienstleistungsgeschäft. Wir werden zukünftig keine Autos mehr, sondern Mobilität verkaufen.

**Strategische Ausrichtung  
auf zukünftige  
Mobilitätsanforderungen**



## WAS WIR ERREICHEN

Eines unserer Kernthemen ist das Controlling, daher zählen für uns nur messbare Erfolge:

- Finanzierbare **Transformation** durch messbare Entwicklungsschritte
- Absicherung neuer **Geschäftsmodelle** durch konsequentes Erfolgscontrolling
- Nachhaltige Entwicklung von der Handels- zur **Dienstleistungsrendite**

MOBILITÄTSHAUS  
**Strategie**

- Flexibilisierung
- Digitalisierung
- Kooperation
- Dienstleistung

MOBILITÄTSHAUS  
**Struktur & Prozess**

- Funktionen
- Prozessorientierung
- Virtualisierung
- Automatisierung

MOBILITÄTSHAUS  
**Menschen**

- Interessent & Kunde
- Mitarbeiter
- Partner
- Unternehmer

MOBILITÄTSHAUS  
**Tools**

- Markttransparenz
- Datenqualität
- Kommunikation
- Automatisierung (RPA)

## DIE ZIELE

- Konsequente schrittweise Entwicklung vom klassischen Handels- zum zukunftsorientierten Dienstleistungsunternehmen
- Implementierung neuer dienstleistungsorientierter Geschäftsfelder
- Anpassung und Entwicklung der Strukturen und Prozesse an neue Anforderungen
- Öffnung des Unternehmens hin zu Information, Kommunikation, Vernetzung und Kooperation.
- Effiziente digitale Kommunikation und Automatisierung.
- Entwicklung und konsequentes Controlling der Unternehmens- und Geschäftsfeld KPI's.

## DER EINSTIEG

Mit unserem speziell für den Automobilhandel entwickelten Analyseinstrument **PGC Company Check** verschaffen wir uns einen schnellen und detaillierten Überblick über das heutige Unternehmen. U. a. ermitteln wir mit Geo-Lokalisierungsinstrumenten Ihr konkretes **Verkaufsgebiet** und leiten die individuellen **Anforderungen** für Ihr Unternehmen ab. Die Basis für unsere Arbeit ist eine umfassende Transparenz der Ausgangssituation.

## DIE VORGEHENSWEISE

- Auf Basis der Ausgangssituation definieren wir gemeinsam mit Ihnen konkret messbare Projektziele.
- Wir besprechen detailliert die Ausgangssituation sowie die Zielsetzung und vermitteln die Wirkzusammenhänge der notwendigen Maßnahmen - so schaffen wir bei Ihren Verantwortlichen die Akzeptanz für Veränderung.
- Die Umsetzung erfolgt durch ihr Projektteam. Unsere Aufgabe ist die Initiierung, die Empfehlung, die Begleitung und das Controlling.



NUTZEN SIE ÖFFENTLICHE  
**\*Fördermittel**

Das beschriebene Beratungsprodukt ist in Teilen für Einzel- und Verbundunternehmen unter bestimmten Voraussetzungen bis zu 80% förderfähig.

- Sitz und Arbeitsstätte in Deutschland
- Seit mindestens zwei Jahren am Markt
- Jahresumsatz bzw. Bilanzsumme (je nach Fördermittel)
- Anzahl der Beschäftigten (je nach Fördermittel)

Selbstverständlich unterstützen wir Sie bei der Auswahl der für Sie optimalen Fördermittel.

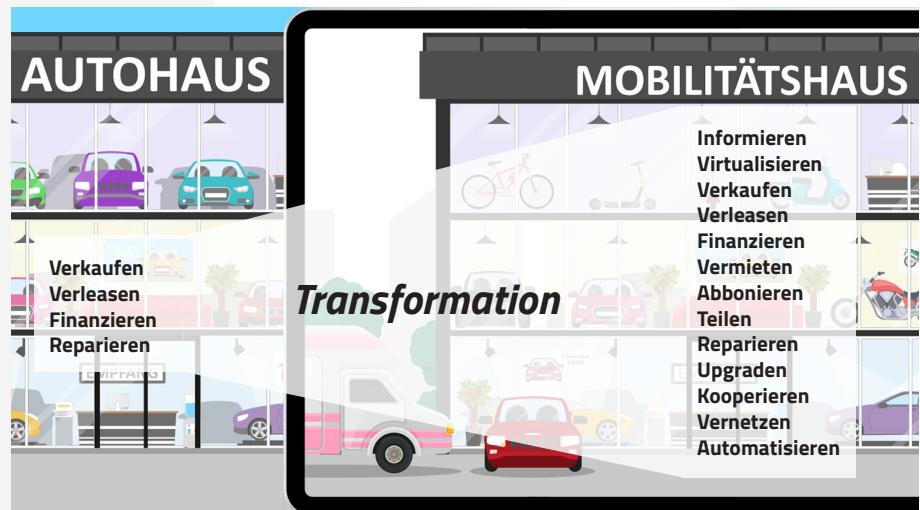
## DIE PROJEKTARBEIT

Für eine maximale Effizienz setzen wir auf eine hybride Projektarbeit. Wir kombinieren strukturierte Termine vor Ort mit regelmäßigen oder auch spontanen Webmeetings. So erreichen wir eine klare Fokussierung auf die Projektziele und eine konsequente Maßnahmenumsetzung.

## DIE HANDLUNGSFELDER

Jedes Unternehmen, jede Aufgabenstellung ist für uns eine individuelle Herausforderung mit folgenden Schwerpunkten:

- Ermittlung der aktuellen Kundenanforderungen und Ableitung der zukünftig notwendigen Aufgaben
- Ableitung der strategischen Ausrichtung auf die veränderten Rahmenbedingungen
- Veränderung der vorhandenen Strukturen und Funktionen, um vollständig kunden- und marginzentrierte Prozesse zu realisieren
- Entwicklung der notwendigen Prozesse und Integration der Mitarbeiter in den Veränderungsprozess
- Auswahl und Einführung der ggf. notwendigen IT-Tools



**PGC**  
AUTOMOTIVE RETAIL SOLUTIONS

<http://pgc-group.de>

Partner Group Consulting GmbH  
Brüsseler Str. 39 - 41  
50674 Köln

Telefon: +49 (0)221 13082900  
Telefax: +49 (0)221 20051118  
E-Mail: info@pgc-group.de

© Partner Group Consulting GmbH, 2022

OFFIZIELLER CONSULTING-SOLUTIONS-PARTNER  
DEUTSCHLANDS GRÖSSTER AUTOHAUS-KOOPERATION

**TECHNO**  
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION