



Velkommen til medlemsmøde

Dansk Bilbrancheråd og MH Ledelse.

Overskifterne er:

Politik for indkøb og prissætning af brugte biler

Hvad er en god bil ?

Hvad er en “problembil” ?

Værkstedet og de interne timer



- Lagertid på biler er vigtig
- Hvis likviditeten og pladsen er uendelig, så er liggetid måske ikke
så vigtig
ELLERS.....
- Ved vi, hvilke biler, der sælges hurtigt
- Hvilke biler har en langsom omsætningshastighed
- Er der en politik for, hvordan prissætningen afhænger af
Alder / KM / Mærke / Model / Pris og en løbende regulering ?

“Nogle biler lever bare deres eget liv”

“Jeg syntes ikke, at min indtjening står mål med min
indsats”

“Jeg burde kunne fakturere flere timer til mine kunder”



De 3 “forretningsområder” i min forretning er:

- Salg af biler
- Værksted
- Reservedele / Eftermarkedet.

HVOR TJENES PENGENE ?

Salg af biler

- Een konto pr. bil
- Indkøbspris, reparation til markedspris, maler
- Salgspris

SÅ KENDES ØKONOMIEN I DEN ENKELTE BIL.

Begrænsningen er som oftest enten plads eller likviditet.

Et eksempel:

En bilforhandler har plads til 5 biler på arealet foran værkstedet.

Han har 2 typer biler:

- 1) Gode biler (Biler der omsættes hurtigt og med en god fortjeneste)
- 2) Problembiler (Biler med lang liggetid. Sælges altid med afslag i prisen)

Der står altid 3 gode biler på pladsen.
Disse sælges alle efter 1 måned på pladsen og med en fortjenste
på DKK 10.000 pr. stk.

Disse 3 pladser bidrager altså med en indtjening på:
3 pladser x 12 biler pr. år x 10.000 indtjening pr. bil

Ialt DKK 360.000 i indtjening pr. år svarende til
DKK 120.000 pr. plads pr. år

Der står altid 2 problembiler på pladsen.
Disse sælges alle efter 2 måned på pladsen og med en fortjenste
på DKK 5.000 pr. stk.

Disse 2 pladser bidrager altså med en indtjening på:
 $2 \text{ pladser} \times 6 \text{ biler (2 mdr) pr. år} \times 5.000 \text{ indtjening pr. bil}$

Ialt DKK 60.000 i indtjening pr. år svarende til
DKK 30.000 pr. plads pr. år.

Hvis virksomheden havde en politik for indkøb af biler - og gennem erfaring kan definere en problembil hurtigt, kan økonomien i disse 2 pladser alternativt være følgende:

De 2 problem biler sælges/grosseres væk efter 2 uger med et tab på DKK 5.000 pr. bil.

Herefter erstattes de af 2 gode biler, der sælges som tidligere anført efter 1 måned med en fortjeneste på DKK 10.000

Der vil over et år således gå 8 x 2 problembiler (16 uger) igennem og
8 x 2 gode biler (32 uger) igennem disse 2 pladser.

Omkostning på problembiler

$8 \times 2 \times -\text{DKK } 5.000 = -\text{DKK } 80.000$ tab

Indtjening gode biler

$8 \times 2 \times \text{DKK } 10.000 = \text{DKK } 160.000$

Ialt indtjening på netto DKK 80.000 svarende til DKK 40.000 pr. plads.

Værkstedet og de interne processer.

“Jeg syntes ikke, at min indtjening står mål med min indsats”

- Mange timer i firmaet
- Kunderne ringer
- Medarbejderne står i døren
- Mange beslutninger skal træffes i løbet af dagen

DRIFT OG UDVIKLING

- Ramt af “Driften” for den betaler huslejen idag
- Udvikling betaler huslejen imorgen

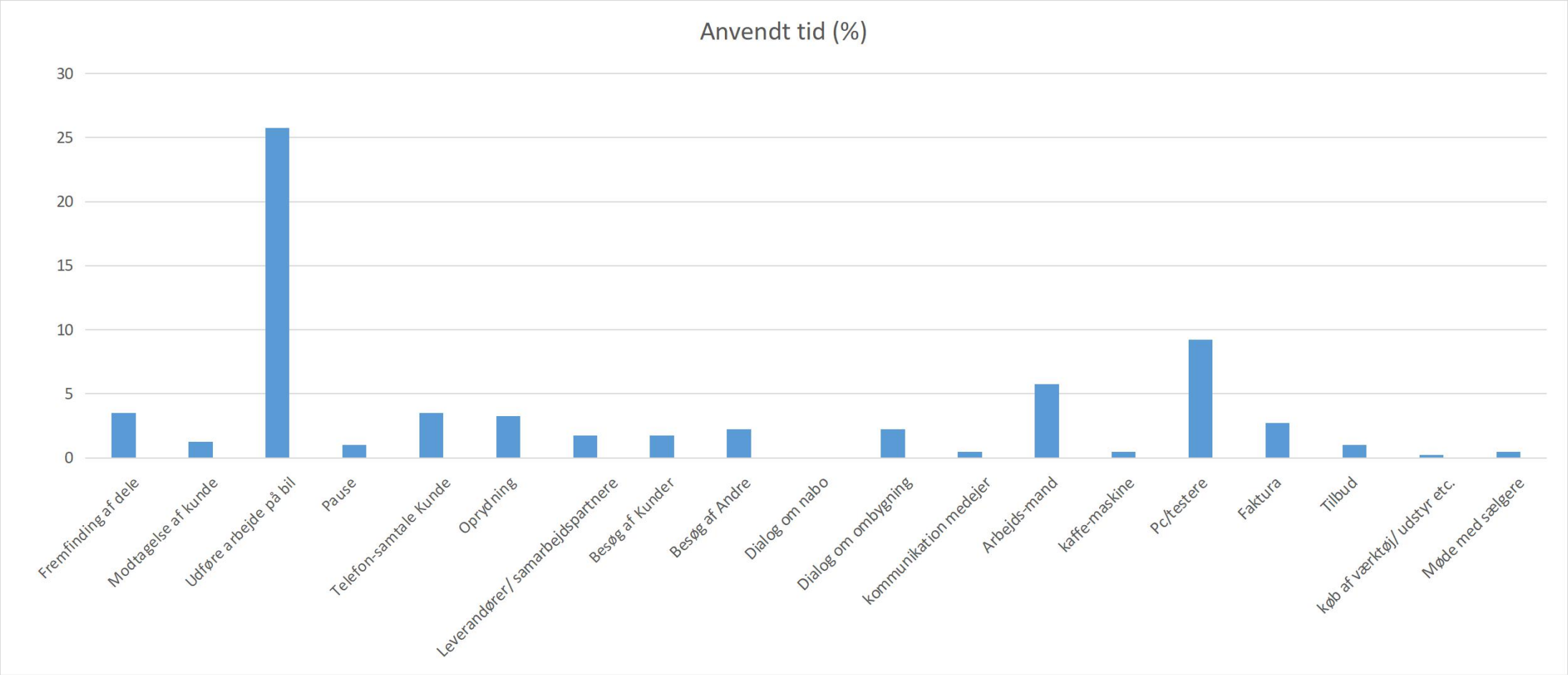
FORSTÅ HVAD MIN DAG BESTÅR AF !!

Hvad er min vigtigste opgave som leder:

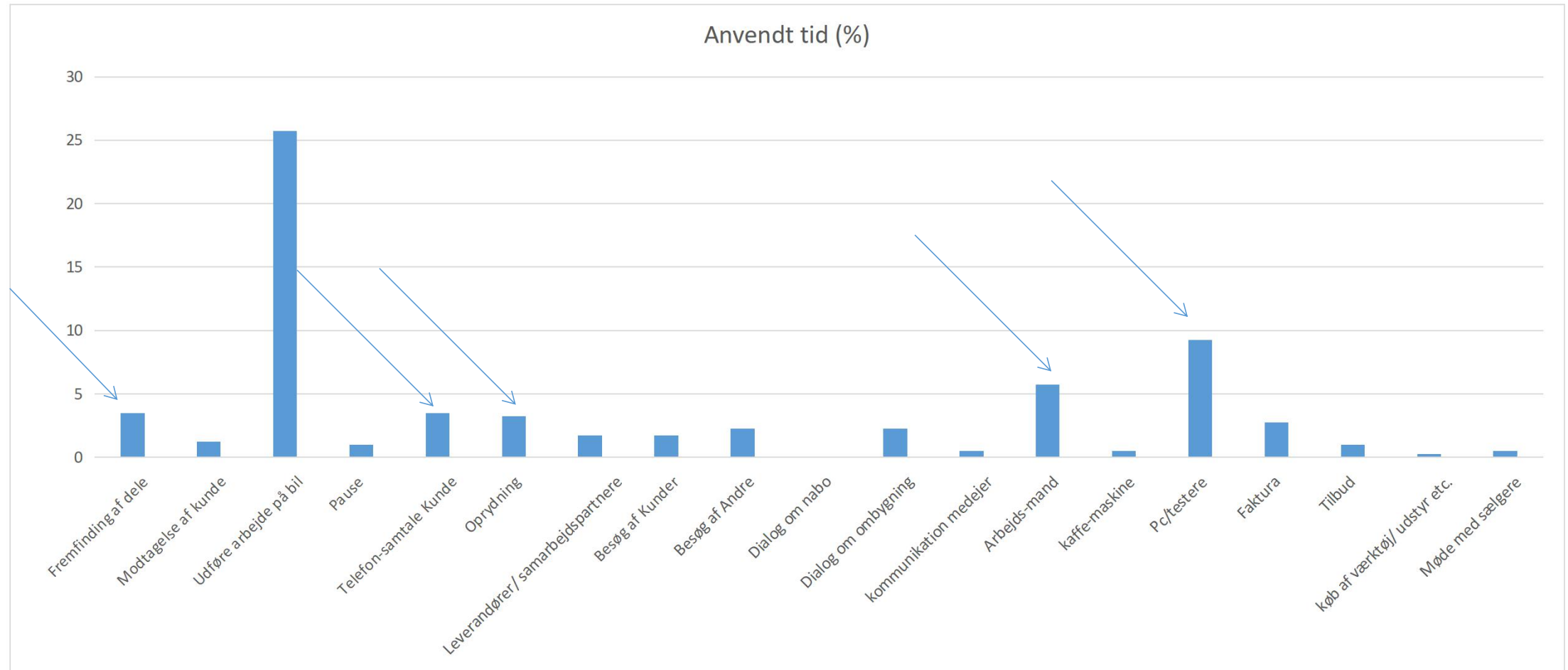
Gøre vejen for mine medarbejdere så problemfri som muligt - så de kan bestille noget.



Medlemsmøde DBR



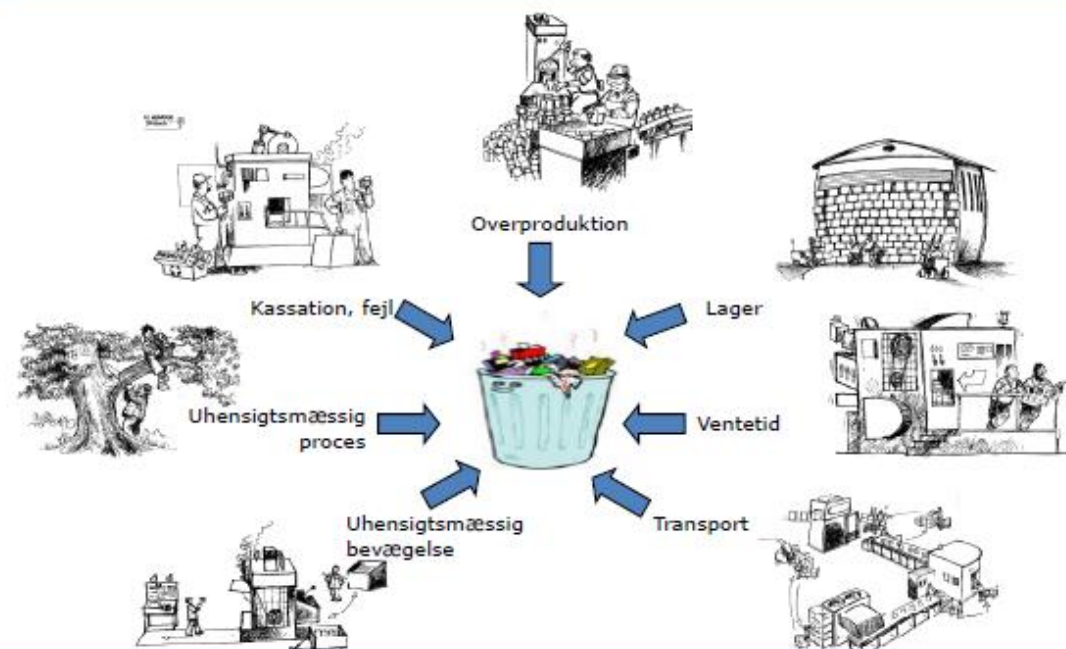
Medlemsmøde DBR



De med pile markered opgaver fylder mest - og vurderes ikke at være fakturerbare.

Pc/tester	14%
Arbejdsmand	9%
Fremfinding af dele	5%
Telefonsamtale kunder	5%
Oprydning	5%

De 7 spildtyper



Pc/tester

14%

Der er her tale om tekniske udfordringer med PC-eren / Dankort terminalen og testeren i måleperioden, blandt andet skabt af skift af leverandør og dermed administrativt system.

Det er oplyst, at disse tekniske udfordringer er løst og ikke kan betragtes som værende tilbagevendende problemer.

Derfor ekskluderes denne måling i den videre analyse.

Medlemsmøde DBR

Arbejdsmand

9%

Denne måling opstår, når mekaniker anvender tid til vejledning og instruktion af ny arbejdsmand.

Såfremt denne tid fuldt kunne konverteres til arbejdstid for mekaniker ville dette påvirke driften positivt med :

$$5,75 \text{ time} \times 562 \text{ kr} \times (220 \text{ årlige arbejdsdage} / 7 \text{ måledage}) = \text{TDKK } 101$$

Fremfinding af dele 5%

Denne opgave må anses som værende en del af arbejdsindsatsen i den enkelte opgave.

Det anbefales derfor, at der til hver kundeekspedition tillægges en fast tid til fremfinding af dele.

Antagelse: 5 kunder hver dag.
10 minutter til fremfinding af dele.

$5 \times 0,16 \text{ time} \times 562,- \times 220 \text{ arbejdsdage} = \text{TDKK } 99$

Oprydning**5%**

Denne opgave må anses som værende en del af arbejdsindsatsen i den enkelte opgave.

Det anbefales derfor, at der til hver kundeekspedition tillægges en fast tid til oprydning.

Antagelse: 5 kunder hver dag.
5 minutter til oprydning.

$5 \times 0,08 \text{ time} \times 562,- \times 220 \text{ arbejdsdage} = \text{TDKK } 49$

Telefonsamtale kunder 5%

Telefonsamtale med kunder må antages at være en naturlig del af driften på værkstedet.

5% af de samlede ressourcer syntes ikke højt og vurderes at være væsentlig for at skabe omsætning og høj kunde tilfredshed.

Tilgængelighed og positiv dialog vurderes at være væsentlige parametre i en god kundeservice.

Det anbefales derfor ikke at ændre i denne opgave.

Alternativer: Call center med mulighed for besked / indtaling af besked på tlf. svarer med efterfølgende returopkald / omstilling til Indskrivning.

Medlemsmøde DBR

Opsummering økonomi (TDKK):

	25%	50%	75%	100%
Arbejdsmand	25	50	75	101
Fremfinding af dele	25	50	75	99
Oprydning	12	24	36	49
Pc/testere	-	-	-	-
Ialt	62	124	186	249

Andel af tid anvendt på biler kan ved 100% øges fra 39% til 72% såfremt alle de 4 nævnte aktiviteter (bortset fra tlf. med kunder) konverteres til fakturerbare timer.

“Jeg oplever, at mine gode kunder stopper med at bruge mit værksted,
særligt når bilen bliver ældre”



Hvorfor stopper de ?

For dyrt

Besværligt

Glemmer det

Andre værksteder

Hvad gør tandlægen for at fastholde kunder ?

Hvordan får jeg fyldt “lav-sæsonen” ud ?



Når kunden har været hos mig 2 gange, så kender jeg hans tidspunkt for næste service.

Send en “indkaldelse” til service.

Giv kunden en “gulerod” for at bruge dig, måske i form af 10% rabat på reservedele eller en flaske vin på forsædet, når bilen hentes.

Sørg for, at fakturaen er klar ved afhentning.
De gode kunder vil gerne betale med det samme.

Har vi styr på dem, som ikke betaler til tiden ?



Kan I genkende noget af jeres dagligdag i det, som vi netop har set ?

Er der indtjening i at arbejde med DRIFTSOPTIMERING
i min forretning ?

Hvis ja - så ring og lad os tale mere - om netop din forretning.

Den indledende dialog er gratis for medlemmer af Dansk Bilbrancheråd.

Mogens Larsen

Tlf 20 25 02 12

Larsen@mhledelse.dk

