

# Reorganisation eines Unternehmens in der Automobilbranche

Studiengang : BSc in Automobil - und Fahrzeugtechnik  
Betreuer : Prof. Robert Ackermann  
Industriepartner : Carrosserie Sutter, Thun

Die Automobilbranche ist durch eine hohe Dynamik und einen beständigen Wandel gekennzeichnet. Folglich ist ein Betrieb in dieser Branche gezwungen, sich regelmässig neu auszurichten und seine Strategie an die aktuellen Trends anzupassen. In der Einführungs- und Wachstumsphase eines Unternehmens ist es von entscheidender Bedeutung, dass sich die Firma auf dem Markt etabliert.

## Zielsetzung

Die vorliegende Arbeit verfolgt das Ziel, der Carrosserie Sutter aus einer betriebsökonomischen Perspektive zu helfen. In diesem Zusammenhang werden diverse Kosten- und Preisanalysen erstellt, um eine gewinnbringende Preisgestaltung sicherzustellen. Des Weiteren werden Kalkulationen für potenzielle Geschäftsmodellerweiterungen und Dienstleistungsreduktionen mithilfe einer SWOT-Analyse erstellt. Ein weiteres Ziel ist die Ausarbeitung eines Kooperationskonzepts für die Carrosserie Sutter und ihre Partnergaragen, welches allen Beteiligten einen Mehrwert bietet. In der Folge werden Optimierungsvorschläge für die Website der Carrosserie Sutter sowie eine mögliche Struktur für eine gemeinsame Website des Verbunds präsentiert.

## Methodisches Vorgehen

Die Basis dieser Bachelorarbeit ist die Unternehmens- und Umfeldanalyse aus der Projektarbeit 2. Darauf aufbauend werden in der Thesis verschiedene Bereiche optimiert. Die Berechnung der Kosten erfolgt unter Zuhilfenahme des Wissens aus dem Modul Entrepreneurship. Zur Berechnung der Kosten einer jeweiligen Dienstleistung werden diverse Stundensätze für Kostenträger herangezogen, um anschliessend die Kosten pro Kunde analysieren zu können. Sofern hingegen die jährlichen Betriebskosten einer Dienstleistung von Interesse sind, erfolgt eine Unterteilung der Kosten in Fixkosten und variable Kosten. Dies ermöglicht nicht nur eine Analyse der Preisgestaltung, sondern auch der Anzahl Kunden. Für die Erstellung der SWOT-Analyse, die Konzeption der Unternehmenskooperation sowie die Durchführung von Konkurrenzanalysen wurden primär Recherchen durchgeführt und auf das Wissen des Geschäftsführers Denis Sutter zurückgegriffen.

## Ergebnisse

Die Anwendung der oben dargestellten Kalkulationsmethoden erlaubt die Ableitung folgender Schlussfolgerungen:

- Als Grundlage für diese Analyse diente eine Stundensatzanalyse, mit deren Hilfe eruiert werden sollte, ob die gegenwärtigen Betriebskosten eine Gewinn bringende Deckung gewährleisten. Zur Analyse wurde auf die Erfolgsrechnung des Jahres 2023 zurückgegriffen. Eine aussagekräftige Analyse war allerdings nicht möglich, da zu viele Angaben gefehlt haben.
- Die aktuell noch kostenlos angebotene Fahrzeugreinigung verursacht pro Kunde erhebliche Kosten. Daher ist die Empfehlung abzugeben, eine kostenpflichtige Fahrzeugreinigung einzuführen. Allerdings ist dies nicht für alle Kunden relevant, sondern lediglich bei Versicherungsfällen. Bei Privatkunden sollte individuell entschieden werden, ob die Fahrzeugreinigung kostenpflichtig angeboten wird.
- Die Gewinnspannen im Bereich Radservice weisen eine hohe Variabilität auf. Eine Preisanpassung führt jedoch nicht zu einer starken Umsatzsteigerung, da zu wenig Kunden vorhanden sind. Auch bei Einbeziehung der Radeinlagerung bleibt das Resultat nahezu unverändert. Die SWOT-Analyse lässt den Schluss zu, dass eine Reduktion am zielführendsten wäre. Eine Unternehmenskooperation könnte jedoch zu einer deutlichen Steigerung der Kundenzahl führen.



Tobias Gut  
077 446 06 21  
tobi.gut02@gmail.com