

*frey*consulting

projekte | prozesse | systeme

Unternehmensmappe



www.freyconsulting.eu

Leistungsportfolio *frey*consulting

Der *frey*consulting-Berater hebt sich nicht nur durch ein fundamentales Wissen und langjährige Erfahrungswerte aus Theorie und Praxis ab, sondern zeichnet sich auch durch ein ganz spezielles automobiles Branchen-Know-How und damit auch durch ein umfassendes Handels- und After-Sales-Wissen aus. Als langjährige und gut ausgebildete Branchenkenner kommen dabei „einfache“ aber auch sehr effiziente „Werkzeuge und Hilfsmittel“ zum Einsatz. Somit können schnell und effektiv Aufgaben und Ziele formuliert und ausgearbeitet werden.

Wählen Sie aus dem Leistungsportfolio die Bausteine, die Ihrem Individuellen Unternehmensbedarf entsprechen und profitieren Sie von den Kompetenz und Erfahrung der *frey*consulting:

Projekt Management



- Projektmanagement
- (Teil-)Projektleitung
- Projektbegleitung
- Projektcoaching

Prozess Management



- (strategische) Prozessorganisation
- Prozess-Management
- Prozess-Optimierung
- Prozess-Gestaltung
- Prozess-Coaching

Systemberatung



- Systemauswahl
- System-Konzeptionierung
- System-Implementierung
- System-Parametrierung
- System-Coaching

Das Unternehmen

Die *freyconsulting* bietet Beratungsdienstleistungen insbesondere für das automobiler Umfeld an. Dabei sind Aufgaben und Tätigkeiten im Handels- und After-Sales-Umfeld ein spezielles Fachgebiet. Diese erstrecken sich von der allgemeinen Managementberatung über spezifische Projektmanagement- und Prozessmanagementaufgaben. Weiter werden Leistungen zur systemtechnischen Beratung angeboten.

Das Angebot

Das Angebot der *freyconsulting* richtet sich vor allem an Autohäuser/Garagen, Autohandelsgruppen, Importeure von Automobilen und automobiler Hersteller. Weiter können automotiver Kenntnisse und Erfahrungen auch für weitere Beratungsunternehmen, Softwarelieferanten und Partner aus dem automobiler Umfeld von Interesse sein.

Die Kompetenz

Veränderungen im Markt, oder der Unternehmenslandschaft führen in mancher Hinsicht die automobiler Betriebe in besondere Unternehmenssituationen – z.B. bei Handelszukaufen, oder wenn sich die Zusammenarbeit mit dem Hersteller oder Importeur wesentlich verändert. Nicht nur in diesem Zusammenhang kann ein externer Berater – beispielsweise bei der Einführung von neuen Marken oder Veränderungen von Kernprozessen – das Unternehmen unterstützen und Hilfestellungen bei der Umsetzung von geplanten Maßnahmen geben.

Die Vorteile

Vorteile und Mehrwert für den Einsatz der *freyconsulting* sind vor allem:

- Herausforderungen erkennen
Lösungen entwickeln
Entscheidungen treffen
- langjährige Branchenerfahrung
- ortsungebunden
- unabhängig
- flexibel



Es steht unmittelbar eine hohe Projekt-, Prozess- und Systemkompetenz zur Verfügung. Kosten sind über die (Projekt-)Laufzeit klar vereinbart und somit kalkulierbar.

freyconsulting - Ihr Experte & Ansprechpartner, zeitlich und räumlich flexibel, neutral und ohne Overhead

Projekt Management

Ein neues Projekt ist meist ein beachtenswerter Vorgang für die Organisation und die Mitarbeiter eines Unternehmens. Das bedeutet oft vorübergehende Umgestaltungen der Aufbauorganisation und, vor allem für die beteiligten Mitarbeiter, zusätzliche Mehrarbeit außerhalb der vertrauten Linienorganisationen. Natürlich kann ein Projekt auch neue Motivationen entfachen, alltägliche Pfade können, zumindest zeitweise, verlassen werden und immer das gemeinsame Ziel im Fokus spornt zu Höchstleistungen an. Dabei sollte ein Projekt professionell organisiert und dokumentiert abgewickelt werden ohne zu nahe an die Grenzen der Belastbarkeit von Mitarbeiter und Organisation zu kommen. Der erfolgreiche Weg an der Spitze des Projektteams über diesen schmalen Grad ist es, was ein fachkundiges Projektmanagement auszeichnet und rentabel macht.

Die *frey*consulting

- steht Ihnen zeitlich und monetär klar definiert und damit eindeutig kalkulierbar zur Verfügung
- ist neutral und unabhängig von Herstellern, Importeuren oder Lieferanten.



Prozess Management

Unternehmen wachsen, Unternehmen verändern sich, Unternehmen müssen sich den jeweiligen Marktsituationen anpassen – nach außen, aber auch nach innen. Greifen bei Veränderungen dann wirklich noch alle Zahnräder der Ablauforganisationen exakt ineinander, streuen da nicht einzelne Stellen, Abteilungen oder gar Bereiche Sand in das Prozessgetriebe? Diese ungewollte Reibung verschwendet wertvolle Ressourcen: das kostet Zeit, Kapazität und finanzieller Aufwand. Ihren Kunden gehört die gesamte Aufmerksamkeit aller Mitarbeiter – nicht der täglichen Kompensation unabgestimmter Prozesse.

Prozesskompetenz, speziell zugeschnitten für Automotive-Betriebe. Die *frey*consulting zeichnet dabei ein detailliertes Marktwissen und Branchenkenntnisse aus. Das Spektrum ist dabei nicht auf einen Hersteller oder Importeur beschränkt, vielmehr bündelt sich hierzu ein breites Basiswissen von nahezu 20 automobilen Marken.

Strategische Prozessorganisation

- Markt- und Wettbewerbsstrategien
- Unternehmens-Prozessmodell
- Prozesscheck
- Prozessvision
- Prozesspriorisierung

Prozessgestaltung

- Prozessplanung
- Prozessrealisierung
- Prozesseinführung

Kontinuierliche Prozessoptimierung

- Prozesskennzahlen
- Prozessleistungsmessung
- Prozessleistungsdiagnose
- Prozessleistungssteuerung

Prozessmanagement

- Prozessmanagement Assessment
- Prozessmanagement-Konzept
- Prozessmanagement-Implementierung
- Prozessmanagement-Audit

Systemberatung

Systeme müssen passen – idealerweise wie ein Maßanzug! Mit diesem Anspruch beginnt der Spagat für jedes Unternehmen. Ein Maßanzug ist in der Anschaffung oft teurer als eine Konfektion von der Stange, allerdings nach der Erstinvestition meist viel effizienter und effektiver einsetzbar als die „Stangenware“. Universell einsetzbare Systeme stehen oft schneller zur Verfügung, sind aufgrund vielfacher Verbreitung im Markt in der Systemanwendung stabiler und die Kosten halten sich dann eher in erträglichen Grenzen. Wie so oft liegt das betriebswirtschaftliche und technische Optimum irgendwo in der goldenen Mitte: Standardsysteme individuell und optimal parametrisiert auf jeden spezifischen Prozess im Unternehmen.

Doch bis es soweit ist sollten zunächst folgende wesentliche Fragen beantwortet werden:

- Was bietet der Markt – “to make or buy”?
 - Wie hat sich das System bereits im Markt etabliert?
 - Wie viel darf ein System kosten – zur Einführung und später im Betrieb?
 - Wer leistet bei Bedarf Support und wie schnell steht dieser zur Verfügung?
 - Wie lassen sich die verschiedenen Subsysteme, von z.B. Herstellern oder Lieferanten, in das Gesamtsystem integrieren?
 - Welche Systeme passen am besten zum Unternehmen und zu der bestehenden Systemlandschaft?
- Ist ein neues System überhaupt notwendig und betriebswirtschaftlich sinnvoll?

Dieses Portfoliosegment der *freyconsulting* umfasst für neue und bestehende Softwaresysteme:

- Unterstützung bei der Systemauswahl
- System-Konzeptionierung
- System-Implementierung
- System-Parametrierung
- System-Coaching

Beispiele für Systembereiche:

- Dealer Management Systeme (DMS)
- Verkäuferarbeitsplatz, Verkaufssysteme, Fahrzeugkonfiguration
- After-Sales-Systeme – wie z.B. Service-Management, Werkstatt-Zeitwirtschaft, Herstellerportale, Ersatzteildisposition
- Kundendatenmanagement und Kundendatenbanken
- Customer Relationship Management – wie z.B. Kundenkontaktmanagement, Telefonmarketing im Sales / After-Sales
- Schnittstellen zu Herstellern oder Importeuren
- Schnittstellen zu Lieferanten, Versicherungen oder Marketinginstituten



Ihr Ansprechpartner



Martin Frey

geschäftsführender Inhaber

Telefon +49 (0)7151 56 41 56

Mobil +49 (0)151 100 44 004

E-Mail: martin.frey@freyconsulting.eu

Herr Frey wurde 1967 geboren. Mit technischen und datenelektronischen Schwerpunkten in Aus- und Weiterbildungen setzte er sich ein solides Fundament für seine weiteren Karriereschritte. Parallel zu seinen beruflichen Herausforderungen folgten mehrere betriebswirtschaftliche Studiengänge im In- und Ausland. Spezielle, teilweise zertifizierte, Seminarreihen runden heute seine Fach- und Führungskennnisse in der Tiefe ab.

Herr Frey verfügt über langjährige Erfahrungen in verantwortlichen und leitenden Funktionen von IT- und Organisationsprojekten europaweit agierenden Autohandelsgruppen. Seine speziellen Fachgebiete sind daher vor allem auch Beratungsaufträge im Projekt-, Prozess- und Organisationsmanagement aller Bereiche des automobilen Handels und After-Sales – von kleinen und mittleren Autohäusern, bis hin zu großen Megadealern, Importeure und Herstellern.

Aufgrund seiner raschen Auffassungsgabe arbeitet sich Herr Frey sehr schnell und sicher in neue Aufgaben ein. Er verfügt über ein umfangreiches, detailliertes und aktuelles Wissen in seinem Fachgebiet und versteht es, dieses laufend und mit sehr gutem Erfolg in seinem Arbeitsgebiet anzuwenden. Ein gutes Analyse- und Urteilsvermögen

gehören ebenso zu seinem Qualifikationsprofil wie Kreativität, Belastbarkeit und Flexibilität. Nicht unerwähnt ist seine Hartnäckigkeit bei der Verfolgung von Lösungswegen. Sein Organisationstalent kommt ihm bei der Bewältigung seiner Aufgaben sehr zugute.

Beratungsschwerpunkte

- **Projektmanagement:** Erfahren mit der Projektsteuerung, insbesondere bei der Einführung von Retail Anwendungen und mit der Integration neuer Autohäuser und Verkäuferarbeitsplätze
- **Prozessmanagement:** Prozessmodellierung und -Optimierung von Arbeitsabläufen im automobilen Umfeld in der Verbindung mit der Architektur von Softwaremodulen
- **System-Consulting:** Auswahl, Beratung und Implementierung von Systemen in neue oder vorhandene Systemlandschaften
- **CRM:** Kundendatenmanagement, Kundenkontaktmanagement, Adressenmanagement
- **Change Management:** Veränderungen von Systemen, organisatorische Begleitung und Coaching von Veränderungsprozessen und Systemen u.a. im automobilen Umfeld

freyconsulting

projekte | prozesse | systeme

Ulrichstraße 11
71332 Waiblingen

Telefon: +49 (0)7151 56 41 56

Telefax: +49 (0)7151 56 34 95

e-Mail: info@freyconsulting.eu

www.freyconsulting.eu

